



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

ESCUELA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

INFORME FINAL DE TRABAJO DE GRADO

TEMA:

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS FABRICADAS EN VIDRIO RECICLADO EN LA PARROQUIA DE SAN ANTONIO DE LA CIUDAD DE IBARRA”

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERÍA EN
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA.**

AUTORES:

**LENI ALEJANDRO MAYORGA VACA
EDWIN VINICIO PASPUEZÁN DÁVILA**

DIRECTOR:

ECON. MANUEL CORRALES

IBARRA 2014

RESUMEN EJECUTIVO

El presente estudio tiene como propósito determinar la factibilidad para la creación de una microempresa de producción y comercialización de artesanías fabricadas en vidrio reciclado en la parroquia de San Antonio de la ciudad de Ibarra, para lo cual se elaboró un diagnóstico situacional del entorno del proyecto para establecer la existencia de condiciones favorables y desfavorables para el desarrollo del proyecto. La fundamentación teórica de esta investigación se basó en el análisis de la información recopilada que permitió aclarar dudas y respaldar procesos necesarios para el desarrollo de este trabajo. El estudio de mercado proporcionó datos importantes para confirmar la aceptación del producto. El análisis realizado a través de la macro y micro localización permitió establecer el tamaño de la infraestructura basado no solo en volumen de producción sino también espacio físico disponible relacionándolos con los procesos que se realizarán para fabricar el producto, entre ellos están la recepción de la materia prima la misma que será clasificada de acuerdo a su utilidad, posteriormente se enviará al departamento de producción donde se iniciará el proceso de fabricación utilizando la técnica del vidrio soplado con molde, es decir que el vidrio será derretido para proceder a darle la forma deseada. Para estructurar los procesos de producción y los recursos necesarios se realizó el estudio financiero que permitió establecer los montos económicos necesarios y se analizó los indicadores económicos como TIR, VAN, Costo Beneficio, entre otros. La organización administrativa se la realizó de acuerdo a las necesidades del proyecto procurando cuidar aspectos como la determinación del personal adecuado, objetivos a alcanzar, entre otros. La micro empresa CRISTAL ARTE buscará presentar ante la ciudadanía productos novedosos los mismos que serán fabricados con procesos que apegados a lineamientos ambientales, se tomará en cuenta los impactos económicos y sociales que el proyecto provocaría. Por las condiciones antes mencionadas se estima que el proyecto es viable.

SUMMARIZE EXECUTIVE

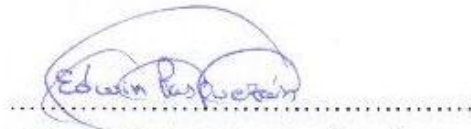
The present study has as purpose to determine the feasibility for the creation of a production microempresa and commercialization of crafts manufactured in glass recycled in the parish of San Antonio of the city of Ibarra, for that which a situational diagnosis of the environment of the project was elaborated to establish the existence of favorable and unfavorable conditions for the development of the project. The theoretical foundation of this investigation was based on the analysis of the gathered information that it allowed to clarify doubts and to support necessary processes for the development of this work. The market study provided important data to confirm the acceptance of the product. The realized analysis through the macro and micro localization allowed to establish the size of the infrastructure not based alone in production volume but also available physical space relating them with the processes that will be carried out to manufacture the product, among them is later on the reception of the raw material the same one that will be classified according to its utility, it will be sent to the production department where the manufacturing process will begin using the technique of the blown glass with mold, that is to say that the glass will be melted to proceed to give him the wanted form. To structure the production processes and the necessary resources he/she was carried out the financial study that allowed to establish the necessary economic amounts and it was analyzed the economic indicators as TIR, VAN, Cost Benefit, among others. The administrative organization was carried out it according to the necessities of the project trying to take care of aspects like the appropriate personnel's determination, objectives to reach, among others. The micro company CRISTAL ARTE will look for to present before the citizenship novel products the same ones that will be manufactured with processes that attached to environmental limits, he/she will take into account the economic and social impacts that the project would cause. For the conditions before mentioned he/she is considered that the project is viable.

AUTORÍA

Nosotros, **LENI ALEJANDRO MAYORGA VACA y EDWIN VINICIO PASPUEZÁN DÁVILA** , declaramos bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de nuestra autoría: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS FABRICADAS EN VIDRIO RECICLADO EN LA PARROQUIA DE SAN ANTONIO DE LA CIUDAD DE IBARRA”**, que no ha sido previamente presentado para ningún grado, ni calificación profesional; y, se han respetado las diferentes fuentes y referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.



LENI ALEJANDRO MAYORGA VACA
C.C. 100217922-2



EDWIN VINICIO PASPUEZÁN DÁVILA
C.C. 100273171-7

CERTIFICACIÓN DEL ASESOR

En mi calidad de Director de Trabajo de Grado presentado por los egresados, Sres. LENI ALEJANDRO MAYORGA VACA y EDWIN VINICIO PASPUEZÁN DÁVILA, para optar por el título de Ingeniera en Contabilidad Superior y Auditoría, cuyo tema es: “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS FABRICADAS EN VIDRIO RECICLADO EN LA PARROQUIA DE SAN ANTONIO DE LA CIUDAD DE IBARRA”, considero que el mencionado trabajo reúne requisitos y méritos suficientes para hacer sometidos a presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra, a los 23 días del mes de enero del 2014.



Econ. Manuel Corrales

C.C.100081192-5

CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

Nosotros, Sres. LENI ALEJANDRO MAYORGA VACA y EDWIN VINICIO PASPUEZÁN DÁVILA, manifestamos por nuestra voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, artículos 4, 5 y 6 en calidad de autora de la obra o trabajo de grado dominado: “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS FABRICADAS EN VIDRIO RECICLADO EN LA PARROQUIA DE SAN ANTONIO DE LA CIUDAD DE IBARRA”, que ha sido desarrollado para optar por el título de: **DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA C.P.A.**, en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente. En mi condición de autor me reservo los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribo este documento en el momento que hago entrega del trabajo final en formato impreso y digital de la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.



LENI ALEJANDRO MAYORGA VACA
C.C. 100217922-2



EDWIN VINICIO PASPUEZÁN DÁVILA
C.C. 100273171-7

Ibarra, a los 23 días del mes de enero de 2014

**AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN
A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

La Universidad Técnica del Norte dentro del proyecto Repositorio Digital Institucional, determino la necesidad de disponer de textos completos en formato digital con la finalidad de apoyar los procesos de investigación, docencia y extensión de la Universidad.

Por medio del presente documento dejo sentada mi voluntad de participar en este proyecto, para lo cual pongo a disposición la siguiente información:

DATOS DE CONTACTO			
CÉDULA DE CIUDADANÍA:	100273171-7		
APELLIDOS Y NOMBRES:	EDWIN VINICIO PASPUEZÁN DÁVILA		
DIRECCIÓN:	CALLE 24 DE JULIO 5-77		
EMAIL:	edwin.paspuezan18@gmail.com		
TELÉFONO FIJO:	062631149	TELÉFONO MOVIL	0980187864

CÉDULA DE CIUDADANÍA:	100217922-2		
APELLIDOS Y NOMBRES:	LENI ALEJANDRO MAYORGA VACA		
DIRECCIÓN:	CALLE DR. HUGO GUZMAN LARA 9-26		
EMAIL:	almayorga@hotmail.com		
TELÉFONO FIJO:	062644917	TELÉFONO MOVIL	0994029316

DATOS DE LA OBRA	
TITULO	“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTESANÍAS FABRICADAS EN VIDRIO RECICLADO EN LA PARROQUIA DE SAN ANTONIO DE LA CIUDAD DE IBARRA”
AUTOR (ES):	EDWIN VINICIO PASPUEZÁN DÁVILA; LENI ALEJANDRO MAYORGA VACA
FECHA: AAAAMMDD	
SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO	
PROGRAMA:	<input checked="" type="checkbox"/> PREGRADO <input type="checkbox"/> POSGRADO
TÍTULO POR EL QUE OPTA:	INGENIERIA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA C.P.A
ASESOR/DIRECTOR	ECON. MANUEL CORRALES

2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

Nosotros, Sres. LENI ALEJANDRO MAYORGA VACA y EDWIN VINICIO PASPUEZÁN DÁVILA, en calidad de autores y titulares de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hago entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizo a la Universidad Técnica del Norte, la publicación de la obra en el Repositorio Digital Institucional y uso del archivo digital en la Biblioteca de la Universidad con fines académicos, para ampliar la disponibilidad del material y como apoyo a la educación, investigación y extensión; en concordancia con la Ley de Educación Superior Art. 144.

3. CONSTANCIAS

Los autores manifiestan que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrollo, sin valorar derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es original y que es el titular de los derechos patrimoniales, por lo que asume la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrá en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra a los 23 días del mes de enero de 2014

AUTORES:



.....
LENI ALEJANDRO MAYORGA VACA

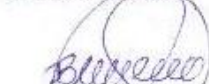
C.C. 100217922-2



.....
EDWIN VINICIO PASPUEZÁN DÁVILA

C.C. 100273171-7

ACEPTACIÓN



.....
ING. BETHY CHÁVEZ

JEFA DE BIBLIOTECA

DEDICATORIA

El presente trabajo está dedicado a nuestros padres quienes a base de esfuerzo nos apoyaron y permitieron cumplir con este objetivo.

Alejandro Mayorga y Edwin Paspuezán

AGRADECIMIENTO

Queremos extender un profundo agradecimiento a Dios por su bondad y su guía, también a nuestros padres, hermanos y amigos quienes nos han apoyado en cada paso de nuestra vida profesional.

Extendemos un agradecimiento especial al Econ. Manuel Corrales quien dedico tiempo y esfuerzo para guiarnos con sus conocimientos y poder terminar el presente trabajo.

Alejandro Mayorga y Edwin Paspuezán

PRESENTACIÓN

El presente proyecto tiene como propósito la creación de una microempresa de producción y comercialización de artesanías fabricadas en vidrio reciclado en la parroquia de San Antonio de la ciudad de Ibarra. A continuación se describe de manera breve los capítulos que contiene el presente trabajo:

Capítulo I: Diagnóstico Situacional, en este capítulo se analiza la situación actual de la localidad en la cual se ubicaría el proyecto para lo cual fue necesario el planteamiento de objetivos, variables diagnósticos e indicadores que permitieran estudiar aspectos económicos, sociales, demográficos y culturales, a través de la recopilación de información tanto primaria como secundaria, con la finalidad de poder establecer las condiciones favorables y desfavorables a las cuales tendría que enfrentarse al ejecutar el presente proyecto.

Capítulo II: Bases Teóricas y Científicas, permiten fundamentar de manera teórica los procesos necesarios para la puesta en marcha del proyecto. El uso de conceptos sobre temas y subtemas relevantes permitirá tener una mejor visión de lo que el proyecto pretende. Las bases teóricas utilizadas están basadas en libros especializados, revistas y publicaciones de internet las mismas que fueron revisados y analizados de acuerdo con las necesidades del proyecto.

Capítulo III: Estudio de Mercado, se realiza un análisis del mercado en el cual se introducirá el producto que se pretende ofertar, para lo cual fue necesario determinar el grado de aceptación de los consumidores basados en sus gustos y preferencias. Esto permitió tener una mejor visión sobre el grado éxito que tendría el proyecto.

Capítulo IV: Estudio Técnico - Ingeniería del Proyecto, en este capítulo se determinaron aspectos como tamaño, ubicación, infraestructura necesaria, distribución de las diferentes áreas productivas y

administrativas que se requieren para el normal desarrollo de las actividades de la microempresa que se pretende crear.

Capítulo V: Estudio Económica y Financiera, el objetivo de este capítulo es establecer el recurso económico, es decir la inversión que se necesita para que el proyecto pueda hacerse realidad, además permite establecer los tiempos de recuperabilidad de dicha inversión tomando en cuenta los índices básicos como el TIR, VAN, costo beneficio, entre otros.

Capítulo VI: Estructura Administrativa, en este capítulo se determinó la estructura organizacional y funcional que permitirá distribuir los recursos a las distintas áreas de la microempresa, para lo cual se creó el organigrama funcional para el análisis de puestos y así poder elegir el personal necesario.

Capítulo VII: Impactos, se realizó un análisis de los efectos del proyecto sobre aspectos como: económico, social, educativo, ambiental, para establecer si el proyecto afecta de manera positiva o negativa a la localidad.

Finalmente se llega a determinar las conclusiones y recomendaciones de la investigación realizada.

ÍNDICE GENERAL

PORTADA.....	i
RESUMEN EJECUTIVO	ii
SUMMARIZE EXECUTIVE	iii
AUTORÍA.....	iv
CERTIFICACIÓN DEL ASESOR	v
CESIÓN DE DERECHOS A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE	vi
AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN.....	vii
DEDICATORIA	ix
AGRADECIMIENTO	x
PRESENTACIÓN.....	xi
ÍNDICE GENERAL.....	xiii
ÍNDICE DE CUADROS.....	xxii
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xxvi
JUSTIFICACIÓN.....	28
OBJETIVOS.....	29
OBJETIVO GENERAL	29
OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	29
METODOLOGÍA	30
 CAPÍTULO I.....	 31
DIAGNÓSTICO SITUACIONAL	31
ANTECEDENTES.....	31
OBJETIVOS.....	32
Objetivo General	32
Objetivo Específico	32
Variables Diagnósticas	32
INDICADORES	33
Producción	33

Diseño.....	33
Comercialización.....	33
Políticas Públicas.....	33
MATRIZ DE RELACIÓN DIAGNÓSTICA.....	34
IDENTIFICACIÓN DE LA POBLACIÓN.....	35
DETERMINACIÓN DE LA MUESTRA.....	35
Productores.....	35
Consumidores.....	36
DISEÑO DE LOS INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN	37
Información Primaria.....	37
Información Secundaria.....	37
PROCESAMIENTO DE DATOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS.....	37
Encuestas realizadas a los artesanos de la parroquia.....	38
Encuestas Realizadas a los Demandantes.....	52
Entrevista Realizada al Presidente de la Junta Parroquial de San Antonio de Ibarra	62
CONSTRUCCIÓN DE LA MATRIZ AOOR	66
IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA DIAGNÓSTICO CON CAUSA Y EFECTO	66
COCLUSIONES.....	67
 CAPÍTULO II	 68
BASES TEÓRICAS Y CIENTÍFICAS	68
MICROEMPRESA	68
Definición Microempresa	68
Clasificación de las Microempresas.....	69
Características de la Microempresa.....	70

Marco legal para la constitución de la microempresa	70
Requisitos para su funcionamiento	71
ARTESANIA.....	72
Definición de Artesanía	72
Características de un producto artesanal	72
Tipos de Artesanías	73
ARTESANO	75
Definición de artesano	75
ARTESANÍAS EN VIDRIO	75
¿Qué es el VIDRIO?	75
Distintos trabajos en vidrio	76
PRODUCCIÓN	78
Definición	78
Factores de Producción	78
ESTABLECIMIENTO Y CONTABILIZACIÓN DE COSTOS DE PRODUCCIÓN	79
Costo	79
Gasto	80
Contabilidad de Costos	80
Fines principales de la Contabilidad de costos	80
Elementos del costo.....	81
ADMINISTRACIÓN	82
Definición	82
Proceso Administrativo	82
MERCADO.....	84
PRODUCTO	85

COMERCIALIZACIÓN	85
Definición	85
CANALES DE DISTRIBUCIÓN.....	86
Definición	86
Funciones de los canales de distribución	86
PROMOCIONES.....	87
Definición	87
PUBLICIDAD	87
PRECIO	87
Estrategias de Fijación de Precios.....	88
RECICLAJE	89
Definición	89
Importancia	89
Ventajas del reciclaje	90
Tipos de reciclaje	90
El Reciclaje del Vidrio	91
ESTUDIO ECONÓMICO	92
Definición	92
Gastos administrativos.....	92
Gastos Financieros	93
Gastos de venta	93
BALANCE GENERAL	93
ESTADO DE RESULTADOS.....	93
TÉCNICAS DE EVALUACIÓN FINANCIERA	94
Valor Actual Neto (VAN)	94
Tasa Interna de Retorno (TIR)	94

Costo Beneficio.....	94
Período de Recuperación de la Inversión	94
Punto de Equilibrio.....	95
 CAPÍTULO III.....	 96
ESTUDIO DE MERCADO.....	96
INTRODUCCIÓN.....	96
OBJETIVOS.....	97
MARCO DE DESARROLLO	97
Productos.....	97
ÁREA DE MERCADO.....	100
MERCADO META.....	100
SEGMENTO DE MERCADO	101
Características de la población donde se ubicará el proyecto	102
IDENTIFICACIÓN DE LA DEMANDA.....	102
PROYECCIÓN DE LA DEMANDA: ANÁLISIS SUBJETIVO Y OBJETIVO	103
PROYECCIÓN DE LA DEMANDA.....	103
ANÁLISIS DE LA OFERTA.....	105
Proyección de la Oferta	105
DEMANDA A SATISFACER	106
Balance Oferta – Demanda.....	107
ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA	107
ANÁLISIS DE LOS PRECIOS.....	108
CONCLUSIONES DEL ESTUDIO DE MERCADO	109
 CAPÍTULO IV	 110

ESTUDIO TÉCNICO – INGENIERÍA DEL PROYECTO	110
MACRO Y MICRO LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO	110
Macrolocalización	110
Microlocalización.....	112
Factores de la localización del proyecto	113
UBICACIÓN DE LA MICROEMPRESA	116
Ubicación de la planta de Producción.....	116
Ubicación del área de Comercialización	116
TAMAÑO DEL PROYECTO.....	117
Cobertura del Proyecto	117
DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA	117
Planta de Producción y Planta de Comercialización.....	117
Personal necesario	118
FLUJO GRAMA DE PROCESO.....	119
Descripción del Proceso de Producción	120
TAMAÑO DEL PROYECTO.....	121
Capacidad de la Planta.....	122
Tecnología a utilizar	122
Tipo de mercado	122
PRESUPUESTO TÉCNICO.....	122
Inversión fija.....	122
Gastos de Constitución.....	124
Establecimiento del Capital de Trabajo.....	125
Gastos Administrativos	127
Gastos de Ventas	129
Resumen del Capital de Trabajo.....	130

SEGUIMIENTO Y MONITOREO	131
PRESUPUESTO DE LA INVERSIÓN.....	131
Inversión Total	131
Plan de Inversión Fija	132
 CAPÍTULO V	 132
ESTUDIO ECONÓMICO	132
FUENTES DE FINANCIAMIENTO.....	132
Amortización del Capital Financiado.....	133
PROYECCIONES DE VENTAS.....	135
Proyección del precio.....	135
Proyección de las unidades	136
COSTO DE PRODUCCIÓN.....	136
Materia Prima Directa	136
Mano de Obra Directa.....	137
Costos Indirectos de Fabricación.....	138
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN.....	139
Sueldos Administrativos.....	139
Suministros de oficina, de limpieza y servicios básicos	139
Depreciación	140
Gastos de Ventas	141
Gastos Financieros	141
ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS	141
Estado de Resultado Proforma	141
Flujo de Caja.....	142
Balance General Proforma	142
EVALUACIÓN FINANCIERA	143

Tasa de redescuento	143
Valor Actual Neto (VAN)	143
Tasa Interna de Retorno (TIR)	144
Periodo de Recuperación	145
Beneficio / Costo	145
PUNTO DE EQUILIBRIO	146
Evaluación Financiera	147
Empleos	147
Crecimiento del Sector	148
 CAPÍTULO VI	 148
ORGANIZACIÓN MICROEMPRESARIAL	148
ESTRUCTURA ESTRATÉGICA	148
FILOSOFÍA DE LA MICROEMPRESA	149
ESTRUCTURA ORGÁNICA	150
Organigrama	150
Gestión del Talento Humano	152
MARCO LEGAL	155
Razón social	155
Figura Jurídica	155
Representante Legal	155
Permisos de funcionamiento	155
 CAPÍTULO VII	 156
IMPACTOS DEL PROYECTO	156
EVALUACIÓN DE LOS IMPACTOS	156
Impacto Socioeconómico	156

Impacto Empresarial	158
Impacto Ambiental	160
Impacto General	161
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	162
CONCLUSIONES	162
RECOMENDACIONES.....	163
BIBLIOGRAFÍA	164
LINCOGRAFÍA.....	165
ANEXOS.....	166
ANEXO N°1: ENCUESTA APLICADA A LOS ARTESANOS.....	168
ANEXO N° 2: ENCUESTA APLICADA A LOS DEMANDANTES	169
ANEXO N°3: ENTREVISTA.....	170
ANEXO N° 4: DISTRIBUCION DE LA PLANTA DE PRODUCCIÓN ...	171
ANEXO N° 5: DISTRIBUCION DE LA PLANTA DE COMERCIALIZACIÓN	172
ANEXO N°6: HERRAMIENTAS UTILIZADAS EN LA FABRICACION DE ARTESANIAS EN VIDRIO.....	173

ÍNDICE DE CUADROS

CUADRO N° 1	34
CUADRO N° 2: GÉNERO	38
CUADRO N° 3: EDAD	39
CUADRO N° 4: INSTRUCCIÓN.....	40
CUADRO N° 5: ACTIVIDAD ARTESANAL	41
CUADRO N° 6: MATERIA PRIMA	42
CUADRO N° 7: PRECIO.....	43
CUADRO N° 8: CONOCIMIENTO DE ARTESANIAS EN VIDRIO RECICLADO	44
CUADRO N° 9: TÉCNICAS DE FABRICACIÓN	45
CUADRO N° 10: CAPITAL	46
CUADRO N° 11: APOYO GUBERNAMENTAL	47
CUADRO N° 12: ESTABLECIMIENTO DEL PRECIO	48
CUADRO N° 13: CANTIDAD DE MATERIA PRIMA	49
CUADRO N° 14: ACEPTACIÓN DE LAS ARTESANÍAS.....	50
CUADRO N° 15: ACEPTACIÓN DE LA MICROEMPRESA	51
CUADRO N° 16: GÉNERO.....	52
CUADRO N° 17: LUGAR DE PROCEDENCIA.....	53
CUADRO N° 18: PERÍODO DE COMPRA DE ARTESNÍAS	54
CUADRO N° 19: DISPOSICIÓN DE COMPRA	55
CUADRO N° 20: CANTIDAD DE COMPRA	56
CUADRO N° 21: CONOCIMIENTO DE LAS ARTESNÍAS DE VIDRIO ...	57
CUADRO N° 22: CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO	58
CUADRO N° 23: MATERIA PRIMA	59
CUADRO N° 24: IMPACTOS.....	60
CUADRO N° 25: ACEPTACIÓN DE LA MICROEMPRESA	61
CUADRO N° 26	66
CUADRO N°27: CRITERIOS DE SEGMENTACIÓN DE MERCADO....	101
CUADRO N°28: INDICADORES DE FACTORES ECONÓMICOS (SERVICIOS) DE LA PARROQUIA DE SAN ANTONIO DE IBARRA ...	102
CUADRO N°29: ARRIVO DE TURISTAS A LA PARROQUIA DE SAN ANTONIO DE IBARRA EN LOS ULTIMOS 6 AÑOS	103

CUADRO N°30: PROYECCIÓN DE ARRIVO DE TURISTAS A LA PARROQUIA DE SAN ANTONIO DE IBARRA.....	104
CUADRO N°31: PROYECCION DE LA DEMANDA DE ARTESANIAS DE TODO TIPO	104
CUADRO N°32: OFERTA HISTÓRICA DE ARTESANÍAS DE TODO TIPO EN LA PARROQUIA DE SAN ANTONIO DE IBARRA	105
CUADRO N°33: PRODUCCIÓN DE ARTESANÍAS DE UTILITARIOS Y ADORNOS DE LOS ÚLTIMOS CINCO AÑOS	106
CUADRO N°34: PROYECCIÓN DE LA OFERTA DE ARTESANÍAS DE UTILITARIOS Y ADORNOS	106
CUADRO N°35: CÁLCULO DE LA DEMANDA A SATISFACER	107
CUADRO N°36: ACTIVIDAD ARTESANAL	108
CUADRO N°37: INFRAESTRUCTURA CIVIL	118
CUADRO N°38: PERSONAL PARA PRODUCCIÓN	118
CUADRO N°39: PERSONAL PARA ADMINISTRACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN	119
CUADRO N° 40: MAQUINARIA Y EQUIPO	123
CUADRO N° 41: MUEBLES Y ENSERE	124
CUADRO N° 42: EQUIPO DE COMPUTACIÓN.....	124
CUADRO N° 43: GASTOS DE CONSTITUCIÓN	124
CUADRO N° 44: MATERIA PRIMA DIRECTA (EN DÓLARES)	125
CUADRO N° 45: MATERIA PRIMA (EN KILOGRAMOS).....	125
CUADRO N° 46: MANO DE OBRA DIRECTA (OPERADOR)	126
CUADRO N° 47: MANO DE OBRA INDIRECTA (JEFE DE PRODUCCIÓN)	126
CUADRO N° 48: MANO DE OBRA INDIRECTA (DISEÑADOR).....	127
CUADRO N° 49: COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN	127
CUADRO N° 50: SUELDO DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO (GERENTE)	128
CUADRO N° 51: SUELDO DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO (CONTADOR)	128
CUADRO N° 52: SUELDO DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO (SECRETARIA).....	128
CUADRO N° 53: SUMINISTROS DE OFICINA	128

Cuadro N° 54: SERVICIOS BÁSICOS.....	129
CUADRO N° 55: SUELDO DEPARTAMENTO DE VENTAS (MERCADÓLOGO).....	129
CUADRO N° 56: GASTO TRANSPORTE	130
CUADRO N° 57: PUBLICIDAD	130
CUADRO N° 58: CAPITAL DE TRABAJO	130
CUADRO N° 59: INVERSIÓN TOTAL	131
CUADRO N° 60: DETALLE DE LA INVERSIÓN FIJA	132
CUADRO N° 61: FUENTES DE FINANCIAMIENTO	132
CUADRO N° 62: TABLA DE AMORTIZACIÓN DE LA DEUDA.....	133
CUADRO N° 63: TASA DE CRECIMIENTO DE LA INFLACIÓN.....	135
CUADRO N° 64: PROYECCIÓN DE VENTAS	136
CUADRO N° 65: COSTO DE PRODUCCIÓN	136
CUADRO N° 66: MATERIA PRIMA DIRECTA (EN DÓLARES)	137
CUADRO N° 67: TASA DE CRECIMIENTO DEL SUELDO BÁSICO	137
CUADRO N° 68: MANO DE OBRA DIRECTA.....	138
CUADRO N° 69: COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN.....	138
CUADRO N° 70: SUELDOS ADMINISTRATIVOS.....	139
CUADRO N° 71: SUMINISTROS DE OFICINA, LIMPIEZA Y SERVICIOS BÁSICOS.....	139
CUADRO N° 72: DEPRECIACIÓN	140
CUADRO N° 73: TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	140
CUADRO N° 74: GASTO DE VENTAS.....	141
CUADRO N° 75: GASTO FINANCIERO.....	141
CUADRO N° 76: ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA (USD)	141
CUADRO N° 77: FLUJO DE CAJA (USD)	142
CUADRO N° 78: BALANCE GENERAL.....	143
CUADRO N° 79: TASA DE REDESCUENTO.....	143
CUADRO N° 80: FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS	145
CUADRO N° 81: PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN	145
CUADRO N° 82: COSTO FIJO ANUAL (USD)	146
CUADRO N° 83: COSTO VARIABLE ANUAL (USD)	146
CUADRO N° 84: PERFIL DEL CARGO DE GERENCIA GENERAL	152

CUADRO N° 85: PERFIL DEL CARGO DE CONTADOR (A) GENERAL	152
CUADRO N° 86: PERFIL DEL CARGO DE JEFE DE PRODUCCIÓN..	152
CUADRO N° 87: PERFIL DEL CARGO DE TEMPLADOR DE VIDRIO.	153
CUADRO N° 88: PERFIL DEL CARGO DE AUXILIAR DE PROCESAMIENTO	153
CUADRO N° 89: PERFIL DEL CARGO DE JEFE DE VENTAS	154
CUADRO N° 90: PERFIL DEL CARGO DE VENDEDOR.....	154
CUADRO N° 91: PERFIL DEL CARGO DE CAJERO	154
CUADRO N° 92: IMPACTO SOCIOECONOMICO	156
CUADRO N° 93: IMPACTO EMPRESARIAL.....	158
CUADRO N° 94: IMPACTO AMBIENTAL.....	160
CUADRO N° 95: IMPACTO GENERAL	161

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO N°1: GÉNERO	38
GRÁFICO N°2: EDAD.....	39
GRÁFICO N°3: INSTRUCCIÓN.....	40
GRÁFICO N°4: ACTIVIDAD ARTESANAL	41
GRÁFICO N°5: MATERIA PRIMA	42
GRÁFICO N°6: PRECIO	43
GRÁFICO N°7: CONOCIMIENTO DE ARTESANÍAS EN VIDRIO RECICLADO	44
GRÁFICO N°8: TÉCNICAS DE FABRICACIÓN	45
GRÁFICO N°9: CAPITAL.....	46
GRÁFICO N°10: APOYO GUBERNAMENTAL.....	47
GRÁFICO N°11: ESTABLECIMIENTO DEL PRECIO	48
GRÁFICO N°12: CANTIDAD DE MATERIA PRIMA	49
GRÁFICO N°13: ACEPTACIÓN DE LAS ARTESANÍAS.....	50
GRÁFICO N°14: ACEPTACIÓN DE LA MICROEMPRESA.....	51
GRÁFICO N°15: GÉNERO	52
GRÁFICO N°16: LUGAR DE PROCEDENCIA	53
GRÁFICO N°17: PERÍODO DE COMPRA DE ARTESANÍAS	54
GRÁFICO N°18: DISPOSICIÓN DE COMPRA	55
GRÁFICO N°19: CANTIDAD DE COMPRA.....	56
GRÁFICO N°20: CONOCIMIENTO DE LAS ARTESANÍAS DE VIDRIO ...	57
GRÁFICO N°21: CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO.....	58
GRÁFICO N°22: MATERIA PRIMA	59
GRÁFICO N°23: IMPACTOS.....	60
GRÁFICO N°24: ACEPTACIÓN DE LA MICROEMPRESA.....	61
GRÁFICO N°25: ARTESANÍAS EN LA PARROQUIA DE SAN ANTONIO	62
GRÁFICO N°26: EXPOSICIÓN ARTESANÍAS EN LA PARROQUIA DE SAN ANTONIO	63
GRÁFICO N°27: ARTESANÍAS DECORATIVAS	99

GRÁFICO N°28: ARTESANÍAS UTILITARIOS	99
GRÁFICO N°29: UBICACIÓN DE LA PARROQUIA	111
GRÁFICO N°30: UBICACIÓN DEL PROYECTO.....	112
GRÁFICO N°31: MAPA DE LA PARROQUIA DE SAN ANTONIO	113
GRÁFICO N°32: FLUJOGRAMA DE PROCESOS	119
GRÁFICO N° 33: ORGANIGRAMA	150

JUSTIFICACIÓN

El presente proyecto es importante realizarlo debido a que en la actualidad se hace urgente la creación de fuentes de empleo. La creatividad y el emprendimiento son factores fundamentales para iniciar un negocio o una actividad productiva y más aún cuando dentro de las características del producto que se pretende fabricar están factores artísticos, creativos, originales que hagan que los mismos sean únicos y fáciles de reconocer. Sin lugar a dudas en la actualidad, el reciclar el vidrio es una actividad no convencional y más aún si se lo utiliza en el campo artístico, además de contribuir enormemente como una forma de disminuir la cantidad de desechos que depositamos en el medio ambiente y reutilizarlos como materias primas para producir nuevos productos, es por ello que se hace urgente la realización de proyectos de esta naturaleza que busca contribuir con la preservación del medio ambiente generando además fuentes de trabajo y mejorar la calidad de vida de quienes son participantes del proyecto. El sector de la parroquia de San Antonio cuenta con elementos favorables para la realización del proyecto tales como la mano de obra, es decir que se contara con personal que tiene experiencia en el campo artístico como la pintura o la escultura lo que se aplicaría en la producción, el reconocimiento que tiene la parroquia a nivel nacional es muy importante lo se utilizaría como plataforma para dar a conocer nuestros productos , factores como estos hacen del proyecto que sea factible de realizarlo. Los beneficiarios directos del proyecto son los habitantes de la ciudad que podrán contribuir proporcionando la materia prima para elaborar los productos y así adquirir una cultura de reciclaje que permita mantener limpia la ciudad. El desarrollo de este proyecto permitirá colaborar con la parroquia y la ciudad, a la vez que se obtiene ingresos económicos, que ayudaran a todas las personas involucradas de manera directa e indirectamente con el proyecto, por ejemplo los artesanos que serán los encargados de vender nuestros artículos.

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Realizar un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa de producción y comercialización de artesanías fabricadas en vidrio reciclado en la parroquia de San Antonio de la Ciudad de Ibarra.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Realizar un diagnóstico situacional para determinar los aliados, oponentes, oportunidades y riesgos que tendría el estudio.
- Elaborar las bases teóricas y científicas que sustenten la investigación.
- Realizar un estudio de mercado para determinar oferta, demanda, precio, comercialización.
- Realizar un estudio técnico que permita determinar la localización, infraestructura, tamaño e inversión requerida para el proyecto.
- Realizar un Estudio Financiero para determinar la factibilidad del proyecto.
- Elaborar la propuesta organizacional para la administración de la microempresa de producción y comercialización de productos elaborados en vidrio.
- Determinar los impactos del proyecto.

METODOLOGÍA

En el presente trabajo se aplicará el método inductivo para estudiar las diferentes áreas del proyecto segmentándolas según se necesite aplicando técnicas de categorización para determinar la compatibilidad de los elementos involucrados en el desarrollo del proyecto como son: espacio físico, población, recursos financieros, etc. para lo cual se aplicaran encuestas y entrevistas tanto a los habitantes del sector como a expertos. El método Deductivo también se lo utilizará para analizar la información recolectada a través de consultas bibliográficas, aplicación de encuestas y la realización de entrevistas.

Con el método analítico se estudiará cada parte de la estructura del proyecto para determinar los pasos a seguir, esto incluye toda la información recolectada y tabulada de las encuestas que se aplicarán y de las entrevistas que se realizarán.

Con el método descriptivo se podrá interpretar la información de los problemas encontrados al haber realizado una observación minuciosa, y así poder tomar en cuenta algunos detalles que pueden ser de vital importancia y que al inicio de la investigación pudieron parecernos irrelevantes, que nos permita dar una interpretación racional a toda la información recolectada.

CAPÍTULO I

1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

1.1. ANTECEDENTES

San Antonio de Ibarra es una parroquia rural perteneciente al cantón Ibarra de la provincia de Imbabura, ubicada a 5,50 km de la capital provincial y a 174 km de la capital del Ecuador. Cuenta con un alto reconocimiento cultural gracias a la principal actividad de sus habitantes que es la producción de artesanías artísticas en diversos materiales.

Las artesanías y la escultura forman parte de la cultura y tradición de San Antonio de Ibarra. En 1980 comienza la actividad artesanal en la ciudad con la creación del Liceo Artístico, donde se impartía conocimientos y práctica en pintura, escultura, tallado, y carpintería.

Uno de los personajes más destacados de San Antonio de Ibarra es Daniel Reyes, que en 1868 después del terremoto de Ibarra, se inicia desde niño como un ayudante de los escultores que vinieron desde Quito para restaurar las valiosas piezas de arte de templos e iglesias destruidas, es ahí donde se crea el espíritu sobre esta pasión, que luego lo convertirá en un referente nacional y en un personaje icono de la identidad de San Antonio, debido a su talento y entrega por el arte.

En la actualidad los habitantes de San Antonio Ibarra sobresalen y dan a conocer todo ese amor y pasión que llevan por su trabajo, a través de grandiosas piezas de arte que se exponen y son apreciadas tanto dentro como fuera del Ecuador.

San Antonio de Ibarra ofrece a sus visitantes varios lugares en donde se puede apreciar y admirar en trozos de madera, lienzos, piedra o cualquier otro producto alternativo que permita crear verdaderas obras de arte.

Los artesanos tallan además de las figuras religiosas, muebles, estatuas, murales, esculturas clásicas, modernas, mendigos, animales, jarrones y otros a los cuales han incorporado nuevas técnicas en sus acabados.

El turismo en San Antonio de Ibarra, está basado especialmente en la habilidad y destreza de los artesanos, que con sus Recursos Naturales crean maravillosas esculturas, gracias a estas características el pleno de la Asamblea Nacional declaró a la parroquia de San Antonio de Ibarra como “Patrimonio Cultural y Artística del Ecuador”.

1.2. OBJETIVOS

1.2.1. Objetivo General

Estudiar la situación actual de la localidad identificando aliados, oponentes, oportunidades y riesgos para la creación de la microempresa de producción y comercialización de artesanías fabricadas en vidrio reciclado.

1.2.2. Objetivo Específico

- Analizar los procesos de producción utilizados por los artesanos de la parroquia de San Antonio de Ibarra para determinar su aplicabilidad al vidrio.
- Investigar sobre las formas de tratamiento y procesamiento para llevar a cabo los diseños y modelos de la artesanía.
- Identificar los medios de comercialización que utilizan los artesanos escultores de San Antonio de Ibarra.
- Determinar si las políticas públicas contribuyen de alguna forma al desarrollo de la actividad artesanal de la parroquia.

1.2.3. Variables Diagnósticas

Habiéndose realizado las primeras etapas del Diagnóstico situacional, se ha determinado las siguientes variables:

- a. Producción
- b. Diseño
- c. Comercialización
- d. Políticas Publicas

1.3. INDICADORES

De acuerdo a las variables que se expuso en el punto anterior se detallas los respectivos indicadores para su análisis:

1.3.1. Producción

- a. Volumen de Producción
- b. Niveles de contaminación
- c. Control de Calidad
- d. Contabilización de los elementos del costo

1.3.2. Diseño

- a. Creatividad
- b. Presentación de Diseños
- c. Preparación en escultura, dibujo, arte

1.3.3. Comercialización

- a. Canales de Distribución
- b. Competencia
- c. Presentación del Producto
- d. Precio
- e. Publicidad
- f. Venta

1.3.4. Políticas Públicas

- a. Organización de eventos promocionales
- b. Beneficios tributarios
- c. Créditos Bancarios en entidades del sector publico

1.4. MATRIZ DE RELACIÓN DIAGNÓSTICA

CUADRO N° 1

OBJETIVO	VARIABLE	INDICADOR	FUENTE DE INFORMACIÓN	TÉCNICA
Analizar los sistemas de producción que utilizan los artesanos escultores de San Antonio de Ibarra.	Producción	*Control de Calidad *Volumen de Producción *Materia Prima *Mano de Obra *Niveles de contaminación - Contribución al medio ambiente. -Impactos *Contabilización de la materia prima	*Primaria	*Encuestas *Entrevistas
Investigar sobre las formas de tratamiento y procesamiento para llevar a cabo los diseños y modelos de la artesanía.	Diseño	*Creatividad *Presentación de diseños *Preparación en dibujo, escultura, etc.	*Primaria	*Opinión de Expertos *Entrevistas
Identificar Los medios de comercialización que utilizan los artesanos escultores de San Antonio de Ibarra.	Comercialización	*Competencia *Presentación del Producto *Consumo *Venta *Precio -Decisión de compra -Aceptación del producto *Oferta	*Primaria *Secundaria	*Encuestas
Determinar si las políticas públicas contribuyen de alguna forma al desarrollo de la actividad artesanal de la parroquia	Políticas Públicas	*Financiamiento Acceso a créditos *Beneficios tributarios *Apoyo en organización de eventos	*Primaria *Secundaria	*Encuesta *Entrevistas.

Elaborado: Autores

1.5. IDENTIFICACIÓN DE LA POBLACIÓN

Este proyecto de factibilidad va dirigido al sector artesanal y comercial de la parroquia de San Antonio de la ciudad de Ibarra, es decir que será necesario recolectar información de los productores de artesanías y de los consumidores en este caso serán los turistas tanto nacionales como extranjeros que visitan la parroquia.

1.6. DETERMINACIÓN DE LA MUESTRA

1.6.1. Productores

Para determinar la muestra poblacional de los productores será necesario considerara que del total de la población de la parroquia, que según el último censo realizado en el 2010 por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos es de 17.527 habitantes, donde solo 10.740 corresponden a aquellas personas que están en edad de trabajar y de estos 7.521 habitantes correspondes a la población económicamente activa, es decir que cuentan con un lugar de trabajo, de acuerdo al Plan de Desarrollo Estratégico de la Parroquia de San Antonio 2010-2014, el 28% de estos se dedican a la producción y comercialización de artesanías esto es 2.106 habitantes que serán nuestra población universo de la cual se tomará una muestra de 325 personas. La razón por la cual se aplicará encuestas a los artesanos de la localidad es para obtener información sobre la regularidad con la cual vendes sus productos, determinar qué tipo de artesanías es la de mayor venta, entro otros aspectos que permitan tener una visión más clara de cómo se maneja el mercado de las artesanías en la parroquia.

Para determinar el tamaño de la muestra se aplicará la siguiente formula

$$n = \frac{Z^2 \sigma^2 N}{E^2 (N - 1) + Z^2 \sigma^2}$$

n = tamaño de la muestra

N = Tamaño de la población

Z = Valor de acuerdo al nivel de confianza

e = Error

S = Desviación estándar

PRODUCTORES	
N=	2106
n=	?
$n = \frac{Z^2 S^2 N}{e^2 (N - 1) + Z^2 S^2}$	
n=	$\frac{(1,96)^2(0,5)^2(2106)}{(0,05)^2(2106-1)+(1,96)^2(0,5)^2}$
n=	$\frac{2022,6024}{6,2229}$
n=	325

Elaborado: Autores

1.6.2. Consumidores

Para determinar la muestra de los consumidores potenciales tomaremos como población universo la cantidad de turistas que visitan la provincia de Imbabura y de acuerdo al Plan Estratégico de Turismo Sostenible del Ecuador a la provincia de Imbabura ingresan cerca de 182.000 turistas de los cuales cerca de 16.505 turistas visitan la ciudad de Ibarra esto incluye por su puesto la parroquia de San Antonio. Se tomará una muestra de 375 personas a quienes se les aplicará la encuesta una vez aplicada la siguiente formula:

CONSUMIDORES	
N=	16505
n=	?
$n = \frac{Z^2 S^2 N}{e^2 (N - 1) + Z^2 S^2}$	
n=	$\frac{(1,96)^2(0,5)^2(16505)}{(0,05)^2(16505-1)+(1,96)^2(0,5)^2}$
n=	$\frac{15850,93769}{42,21919136}$
n=	375

Elaborado: Autores

1.7. DISEÑO DE LOS INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN

El diagnóstico se lo ha efectuado en base a las distintas técnicas estadísticas de investigación de campo que permitieron recolectar información de los involucrados directos del proyecto, en este caso de los consumidores tanto de los que pertenecen al sector con aquellos que visitan la parroquia y productores ubicados en la localidad de la parroquia de San Antonio.

1.7.1. Información Primaria

1. Encuestas y entrevistas

Los sectores a investigarse son: Comerciantes y personas expertas en la producción de artesanías en materiales como madera, piedras semipreciosas, lana, arcilla entre otros; para lo cual se entrevistará a propietarios de locales en los que se expenden las artesanías (Ver anexo N° 3). También se aplicará encuestas a los consumidores y artesanos, los cuales proporcionarán información importante para determinar los factores primordiales para poder elaborar un producto que cumpla con las exigencias necesarias para ser competitivo (Ver anexo N° 1 y 2).

1.7.2. Información Secundaria

1. Bibliografía especializada

- a)** Información estadística
- b)** Internet
- c)** Artículos de prensa

1.8. PROCESAMIENTO DE DATOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

Utilizando el programa informático SPSS (Statistical Package For Social Sciences) (Paquete estadístico para las Sociologías), se procedió a tabular la información recolectada a través de la aplicación de las encuestas.

1.8.1. Encuestas realizadas a los artesanos de la parroquia

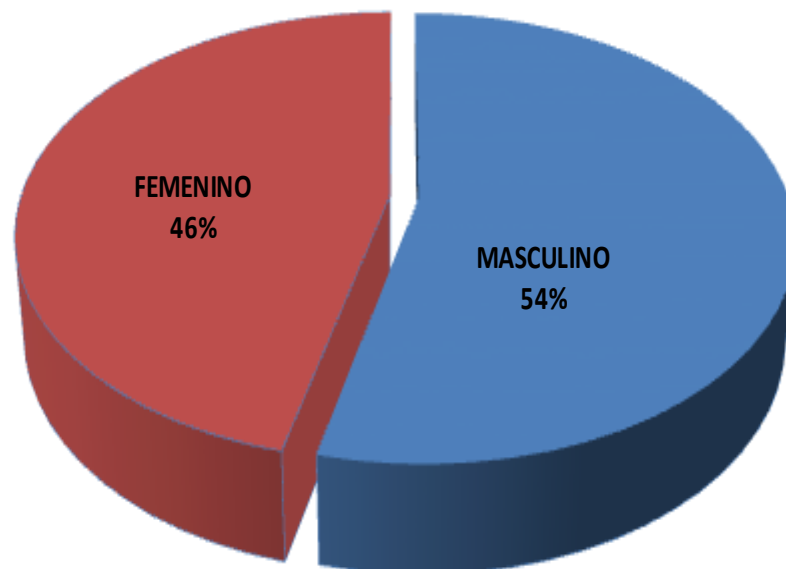
1. Datos técnicos

a) Género

CUADRO N° 2: GÉNERO

CONCEPTO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MASCULINO	175	53,85
FEMENINO	150	46,15
Total	325	100%

GRÁFICO N°1: GÉNERO



Fuente: Encuesta

Elaborado: Los Autores

✓ **Análisis**

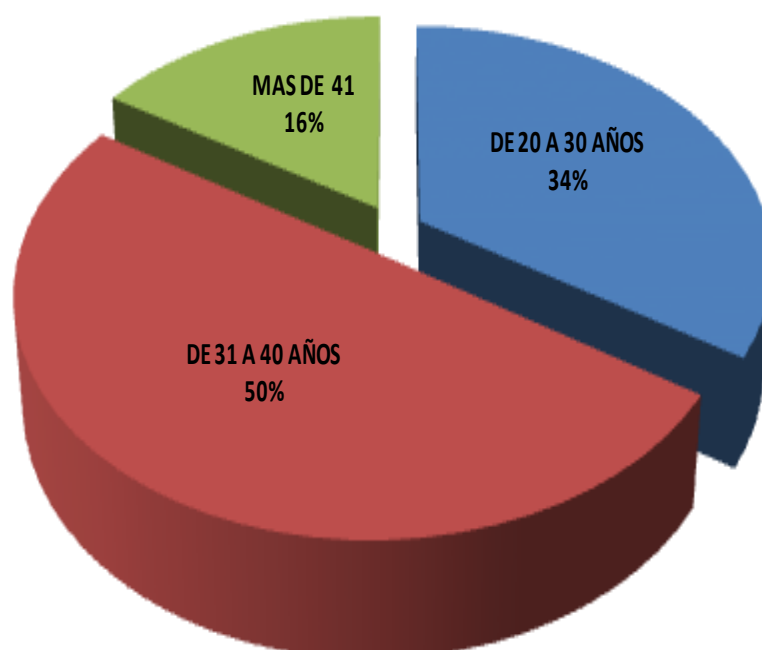
La actividad artesanal no es un trabajo exclusivo de hombres, en la actualidad las mujeres también hacen algún tipo de artesanía que no necesariamente tiene que ver con la transformación de materiales duros como la madera o la piedra, los resultados revelan una mínima diferencia, siendo las mujeres las que han creado nuevos tipos de artesanías con diferentes materiales que no requieren el uso de la fuerza física.

b) ¿En qué rango de edad se encuentra usted?

CUADRO N° 3: EDAD

CONCEPTO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
DE 20 A 30 AÑO	111	34,15
DE 31 A 40 AÑO	162	49,85
MAS DE 41	52	16,00
Total	325	100%

GRÁFICO N°2: EDAD



Fuente: Encuesta
Elaborado: Los Autores

✓ **Análisis**

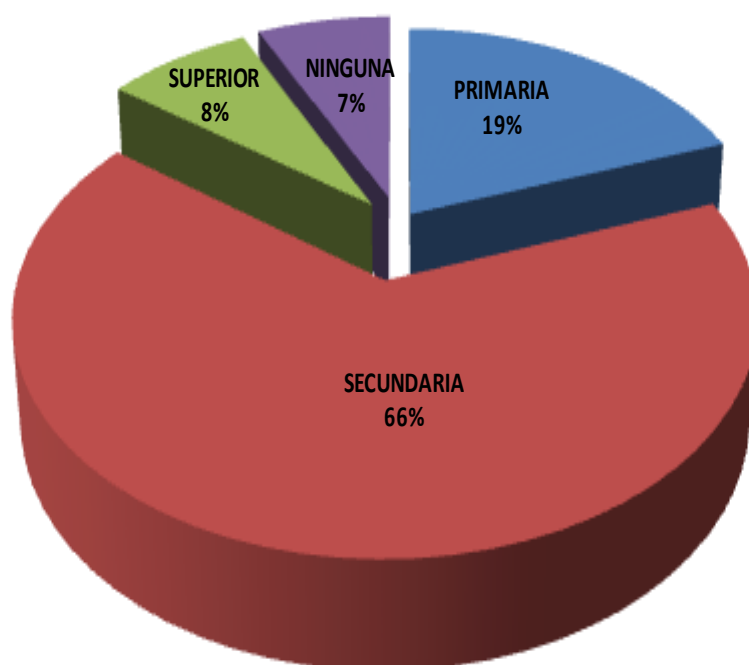
La edad promedio de la mayoría de los productores de artesanías de la parroquia de San Antonio de Ibarra está entre los 31 y 40 años de edad, lo que indica que la actividad artesanal es realizada por personas con la fuerza física y la experiencia necesaria para mantener vigente este tipo de trabajo.

c) ¿Cuál es su nivel de instrucción?

CUADRO N° 4: INSTRUCCIÓN

CONCEPTO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
PRIMARIA	63	19,38
SECUNDARIA	214	65,85
SUPERIOR	25	7,69
NINGUNA	23	7,08
Total	325	100%

GRÁFICO N°3: INSTRUCCIÓN



Fuente: Encuesta

Elaborado: Los Autores

✓ **Análisis**

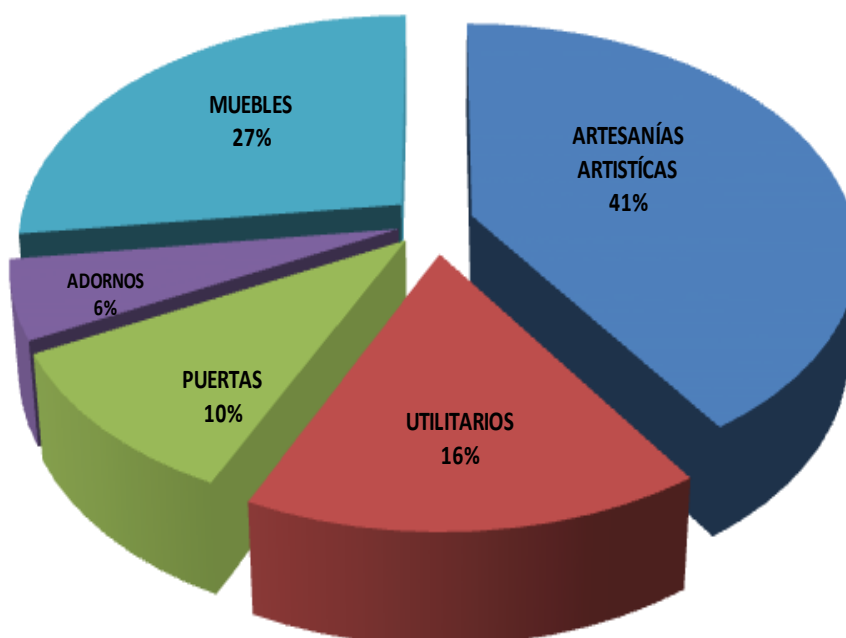
La mayoría de los artesanos de la parroquia tienen un nivel de instrucción secundario, lo que significa que culminaron los estudios del colegio permitiéndoles contar con los conocimientos básicos para desarrollar una actividad comercial, en este caso la actividad artesanal. Lo aprendido en las aulas les ha proporcionado la capacidad de poder administrar su propio negocio, lo que para el proyecto es un aspecto positivo tomando en cuenta que parte de la mano de obra provendrá de la localidad.

2. Su actividad artesanal es la elaboración de:

CUADRO N° 5: ACTIVIDAD ARTESANAL

CONCEPTO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
ARTESANÍAS ARTÍSTICAS	132	40,62
UTILITARIOS	53	16,31
PUERTAS	34	10,46
ADORNOS	18	5,54
MUEBLES	88	27,08
Total	325	100%

GRÁFICO N°4: ACTIVIDAD ARTESANAL



Fuente: Encuesta

Elaborado: Los Autores

✓ Análisis

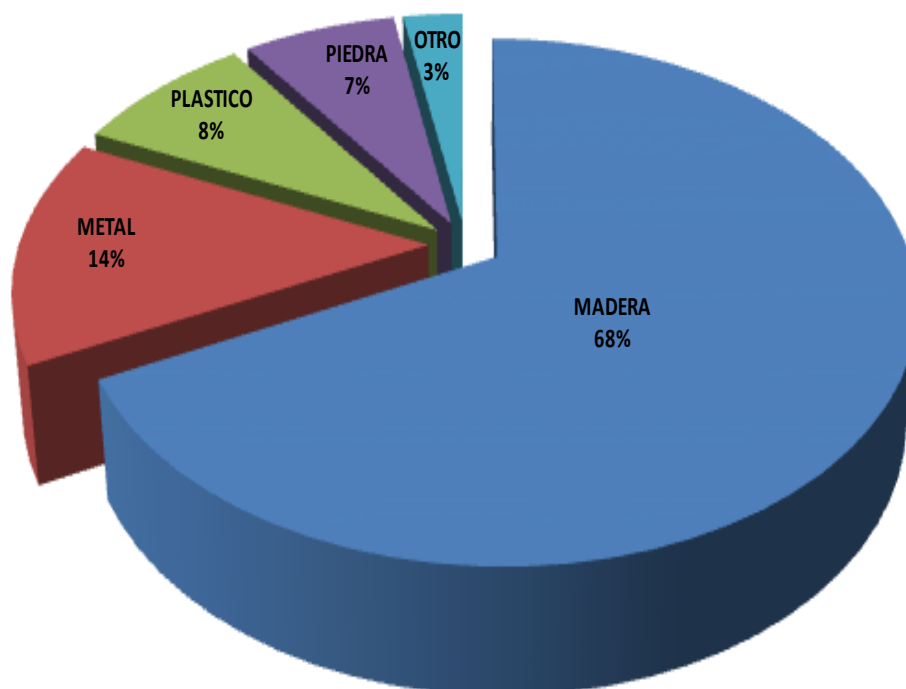
La actividad principal de los artesanos de la parroquia de San Antonio de Ibarra tiene que ver con la producción de artesanías artísticas en diversos materiales seguidos por la fabricación de muebles y otros artículos. El incremento de la fabricación de artesanías se debe a que se busca ganar el mercado de artículos adquiridos por turistas, por ser una manera de dar a conocer este arte fuera de las fronteras.

3. ¿Qué tipo de materia prima utiliza para elaborar sus artesanías?

CUADRO N° 6: MATERIA PRIMA

CONCEPTO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MADERA	220	67,69
METAL	46	14,15
PLÁSTICO	27	8,31
PIEDRA	23	7,08
OTRO	9	2,77
Total	325	100%

GRÁFICO N°5: MATERIA PRIMA



Fuente: Encuesta
Elaborado: Los Autores

✓ **Análisis**

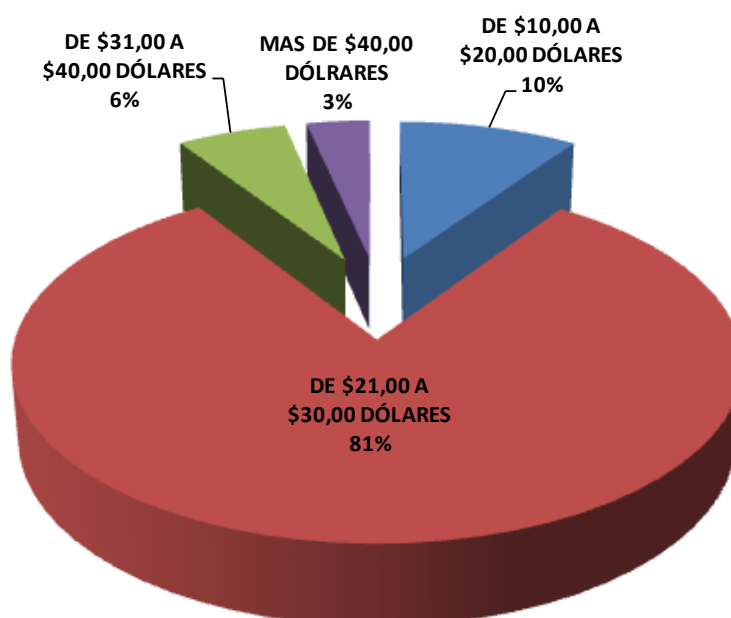
Los artesanos en su gran mayoría utilizan la madera como materia prima, este material presenta condiciones más favorables para darle la forma deseada, además que la actividad artesanal por tradición de la parroquia ha sido trabajada en madera, motivo por la cual ha sido reconocida a nivel nacional.

4. ¿Cuál es el precio de las artesanías que más vende?

CUADRO N° 7: PRECIO

CONCEPTO	Frecuencia	Porcentaje
DE \$10,00 A \$20,00 DÓLARES	31	9,54
DE \$21,00 A \$30,00 DÓLARES	264	81,23
DE \$31,00 A \$40,00 DÓLARES	19	5,85
MAS DE \$40,00 DÓLRARES	11	3,38
Total	325	100%

GRÁFICO N°6: PRECIO



Fuente: Encuesta
Elaborado: Los Autores

✓ Análisis

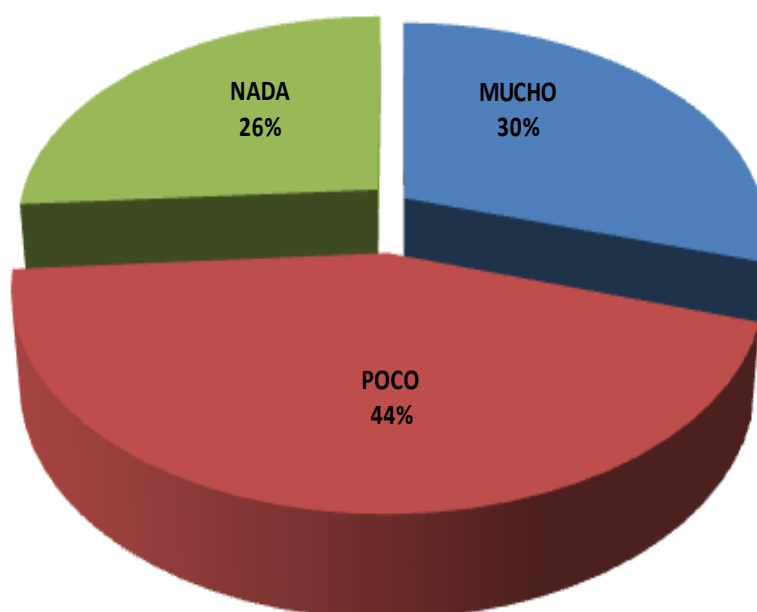
En cuanto al precio de las artesanías más vendidas los resultados de la encuesta indican que el 81% están dispuestos a pagar entre \$21,00 y \$30,00 dólares por una artesanía siempre y cuando cumpla con las características deseada, es decir que sea un producto de calidad y que cumpla con uno de los requisitos fundamentales de estos artículos y esta es que sean originales o atractivos.

5. ¿Cuánto conoce usted de las artesanías producidas en vidrio reciclado?

CUADRO N° 8: CONOCIMIENTO DE ARTESANIAS EN VIDRIO RECICLADO

CONCEPTO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MUCHO	97	29,8
POCO	143	44,0
NADA	85	26,2
Total	325	100%

GRÁFICO N°7: CONOCIMIENTO DE ARTESANÍAS EN VIDRIO RECICLADO



Fuente: Encuesta
Elaborado: Los Autores

✓ **Análisis**

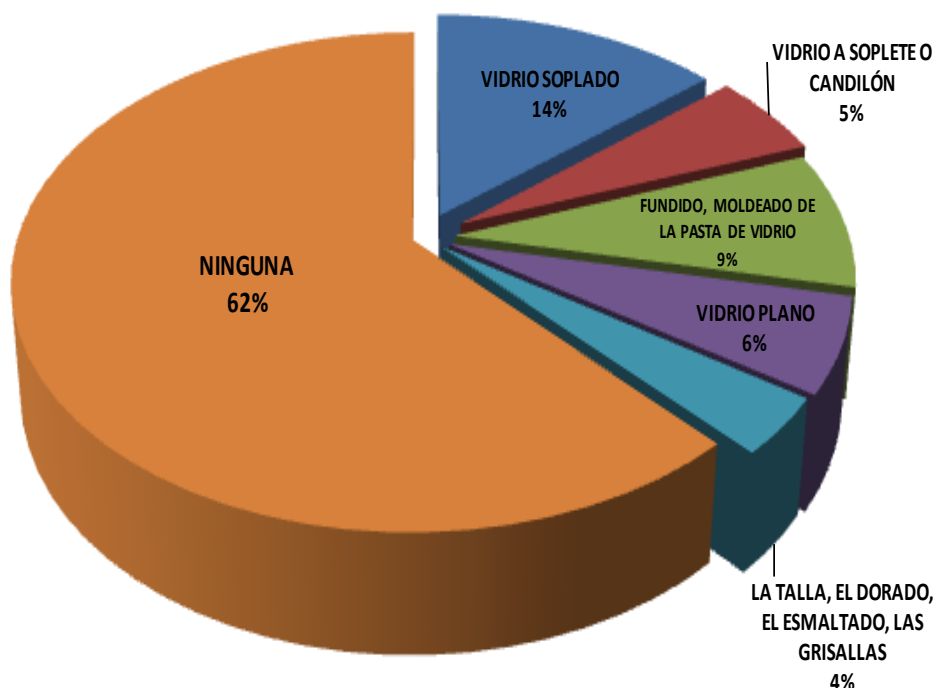
Las artesanías elaboradas en vidrio reciclado son poco conocidas por los artesanos de la parroquia de San Antonio de Ibarra, el uso de desperdicios como materia prima para la elaboración de artesanías es una característica original que podría ganar la aceptación entre los consumidores de la localidad y la ciudad, más aun cuando son pocos los artículos que se elaboran de manera artesanal utilizando como materia prima recursos reciclables.

6. ¿Cuál de las siguientes técnicas de fabricación de artesanías en vidrio conoce usted?

CUADRO N° 9: TÉCNICAS DE FABRICACIÓN

CONCEPTO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
VIDRIO SOPLADO	45	13,85
VIDRIO A SOPLETE O CANDILÓN	18	5,54
FUNDIDO, MOLDEADO DE LA PASTA DE VIDRIO	29	8,92
VIDRIO PLANO	20	6,15
LA TALLA, EL DORADO, EL ESMALTADO, LAS GRISALLAS	12	3,69
NINGUNA	201	61,85
Total	325	100%

GRÁFICO N°8: TÉCNICAS DE FABRICACIÓN



Fuente: Encuesta
Elaborado: Los Autores

✓ Análisis

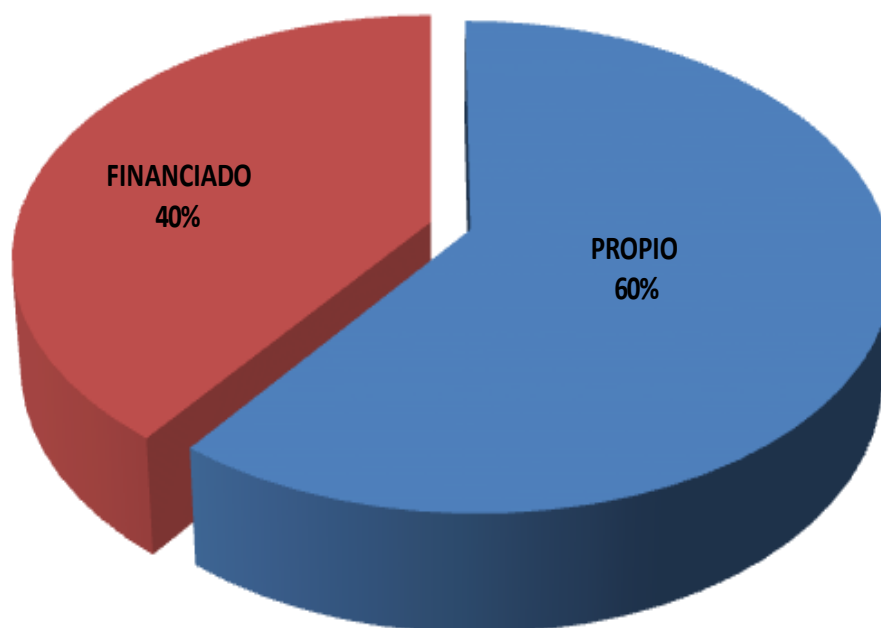
Los artesanos de la localidad tienen poco conocimiento de cómo se fabrican las artesanías en vidrio, de las técnicas sugeridas en la encuesta la más conocida es la del vidrio soplado y son pocos los que saben en qué consiste dicha técnica.

7. El capital que usted requirió para iniciar su actividad artesanal es:

CUADRO N° 10: CAPITAL

CONCEPTO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
PROPIO	196	60,31
FINANCIADO	129	39,69
Total	325	100%

GRÁFICO N°9: CAPITAL



Fuente: Encuesta
Elaborado: Los Autores

✓ **Análisis**

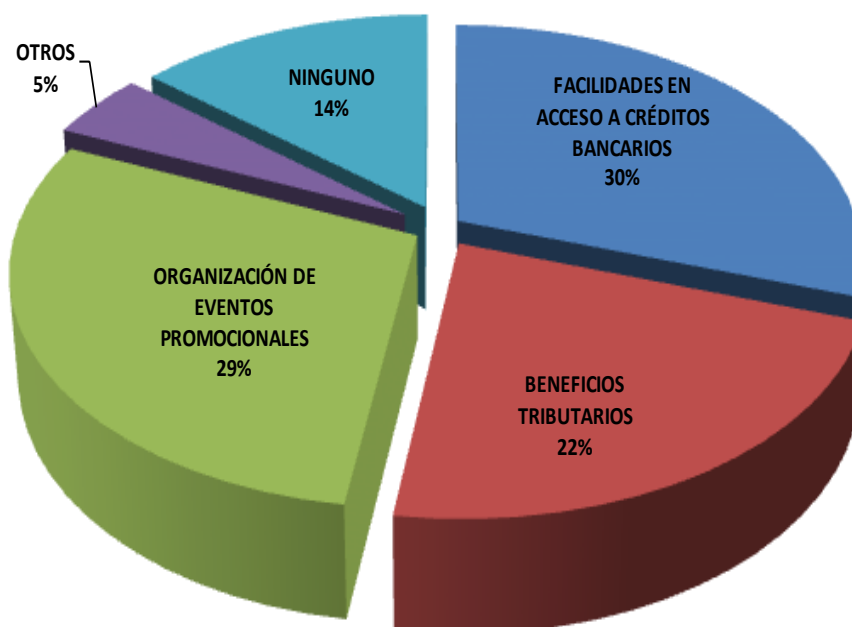
La mayoría de los artesanos de la parroquia de San Antonio de Ibarra iniciaron sus negocios con capital propio, el que les permito desarrollar sus actividades en el campo artístico y a la vez mantener a sus familias con las utilidades obtenidas por las ventas de sus productos.

8. Ha recibido algún tipo de apoyo por parte del gobierno a través de políticas públicas como:

CUADRO N° 11: APOYO GUBERNAMENTAL

CONCEPTO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
FACILIDADES EN ACCESO A CRÉDITOS BANCARIOS	98	30,15
BENEFICIOS TRIBUTARIOS	72	22,15
ORGANIZACIÓN DE EVENTOS PROMOCIONALES	95	29,23
OTROS	15	4,62
NINGUNO	45	13,85
Total	325	100%

GRÁFICO N°10: APOYO GUBERNAMENTAL



Fuente: Encuesta
Elaborado: Los Autores

✓ Análisis

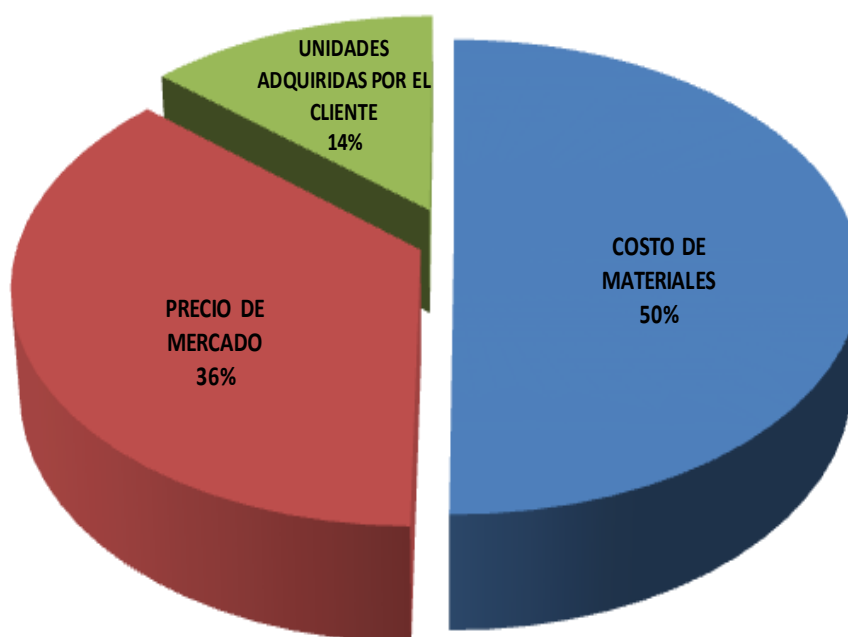
El apoyo de organizaciones gubernamentales ha sido evidente ya que a través de organización de eventos promocionales, ayuda crediticia, entre otros aportes le han permitido al sector artesanal de la parroquia ir creciendo. La creación de políticas públicas les ha permitido a muchos artesanos obtener beneficios, incrementando así sus utilidades.

9. ¿De acuerdo a qué criterio establece el precio de las artesanías?

CUADRO N° 12: ESTABLECIMIENTO DEL PRECIO

CONCEPTO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
COSTO DE MATERIALES	163	50,15
PRECIO DE MERCADO	118	36,31
UNIDADES ADQUIRIDAS POR EL CLIENTE	44	13,54
Total	325	100%

GRÁFICO N°11: ESTABLECIMIENTO DEL PRECIO



Fuente: Encuesta
Elaborado: Los Autores

✓ **Análisis**

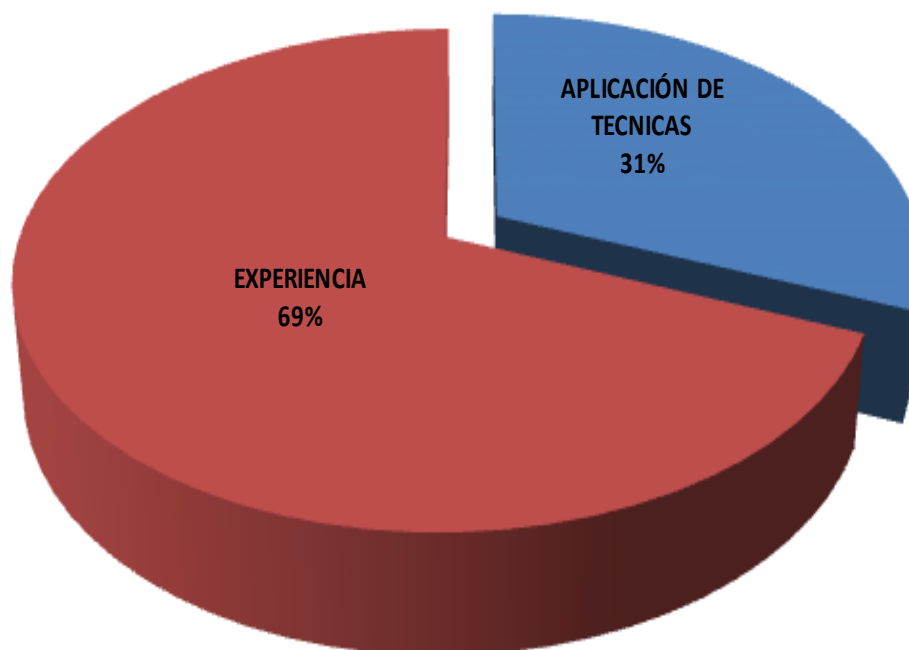
La mayor parte de los artesanos determinan el precio de sus artesanías de acuerdo al costo de los materiales que utilizan, sin embargo no es el único factor determinante, ya que en menor medida hay artesanos que toma en cuenta la variabilidad del mercado, es decir la competencia y a la frecuencia de compra de los demandantes. El análisis empírico de los factores que actúan en el mercado les proporciona a los artesanos una herramienta muy útil para determinar el precio más adecuado para sus artesanías.

10. ¿Cómo determina la cantidad de materia prima a utilizar?

CUADRO N° 13: CANTIDAD DE MATERIA PRIMA

CONCEPTO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
APLICACION DE TÉCNICAS	101	31,08
EXPERIENCIA	224	68,92
Total	325	100%

GRÁFICO N°12: CANTIDAD DE MATERIA PRIMA



Fuente: Encuesta
Elaborado: Los Autores

✓ **Análisis**

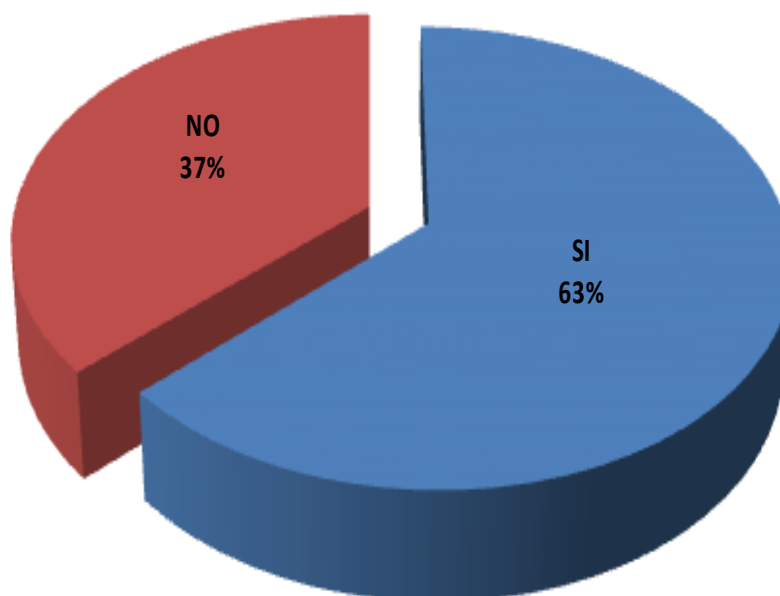
Al aplicar las encuestas se pudo determinar que la mayoría de los artesanos se basan en su experiencia para saber cuánta materia prima utilizar para producir un determinado número de artesanías sin la necesidad de contar procesos complicados como la contabilización de costos. La falta de un sistema que le permita determinar cuanta materia prima deben utilizar no ha sido un impedimento para desarrollar esta actividad.

11. ¿Estaría dispuesto a producir y comercializar artesanías de vidrio reciclado?

CUADRO N° 14: ACEPTACIÓN DE LAS ARTESANÍAS

CONCEPTO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	212	63%
NO	123	37%
Total	335	100%

GRÁFICO N°13: ACEPTACIÓN DE LAS ARTESANÍAS



Fuente: Encuesta
Elaborado: Los Autores

✓ **Análisis**

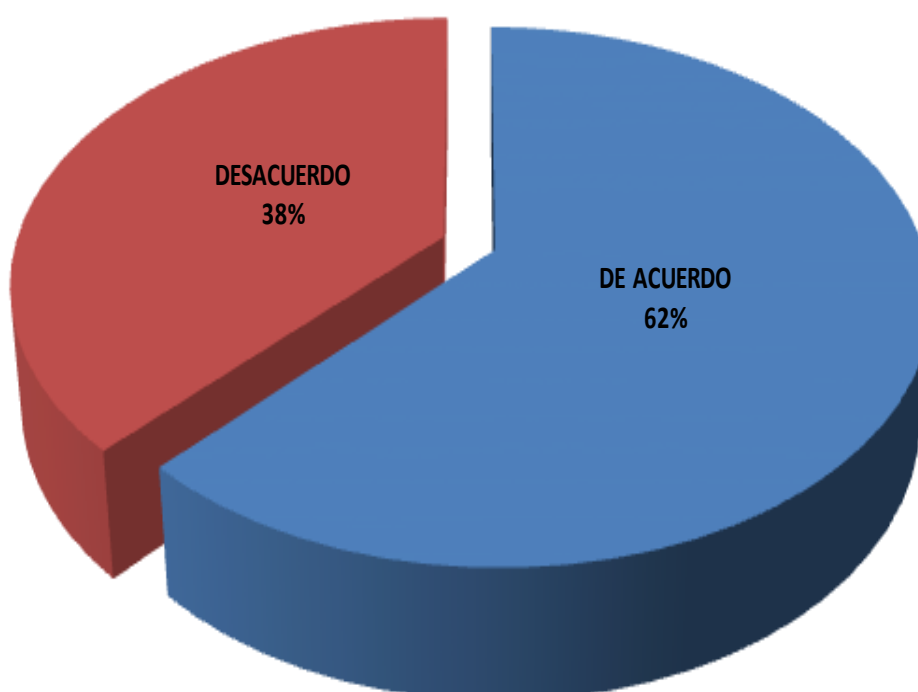
Las artesanías en vidrio por ser un producto novedoso en la parroquia, los artesanos se muestran interesados en involucrarse comercialmente con este producto. La gran mayoría de los encuestados indicaron que para darle variedad al mercado el proyecto se considera una buena herramienta para atraer a nuevos consumidores.

12. ¿Estaría de acuerdo en que se cree una microempresa de producción y comercialización de artesanías de vidrio reciclado?

CUADRO N° 15: ACEPTACIÓN DE LA MICROEMPRESA

CONCEPTO	Frecuencia	Porcentaje
DE ACUERDO	202	62,00
DESACUERDO	123	37,85
Total	325	100%

GRÁFICO N°14: ACEPTACIÓN DE LA MICROEMPRESA



Fuente: Encuesta
Elaborado: Los Autores

✓ **Análisis**

Gran parte de los encuestados están de acuerdo con el desarrollo del proyecto debido al concepto ecológico y artístico con que se manejaría la producción de los artículos a vender incrementando las posibilidades de ser adquirido, por ser diferentes a las artesanías tradicionales de la localidad haciéndolas más atractivas antes los demandantes.

1.8.2. Encuestas Realizadas a los Demandantes

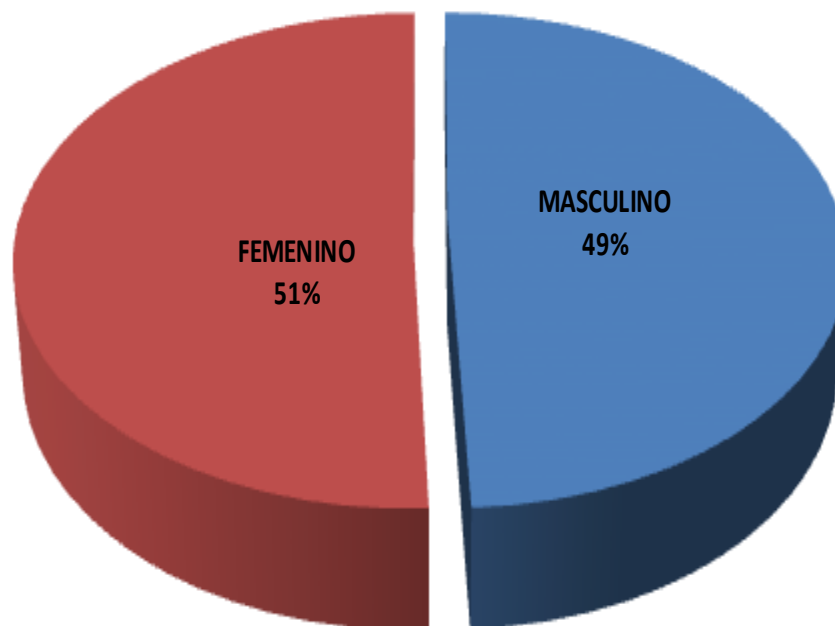
1. DATOS TÉCNICOS:

a) Género

CUADRO N° 16: GÉNERO

CONCEPTO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MASCULINO	185	49,33
FEMENINO	190	50,67
Total	375	100%

GRÁFICO N°15: GÉNERO



Fuente: Encuesta
Elaborado: Los Autores

✓ Análisis

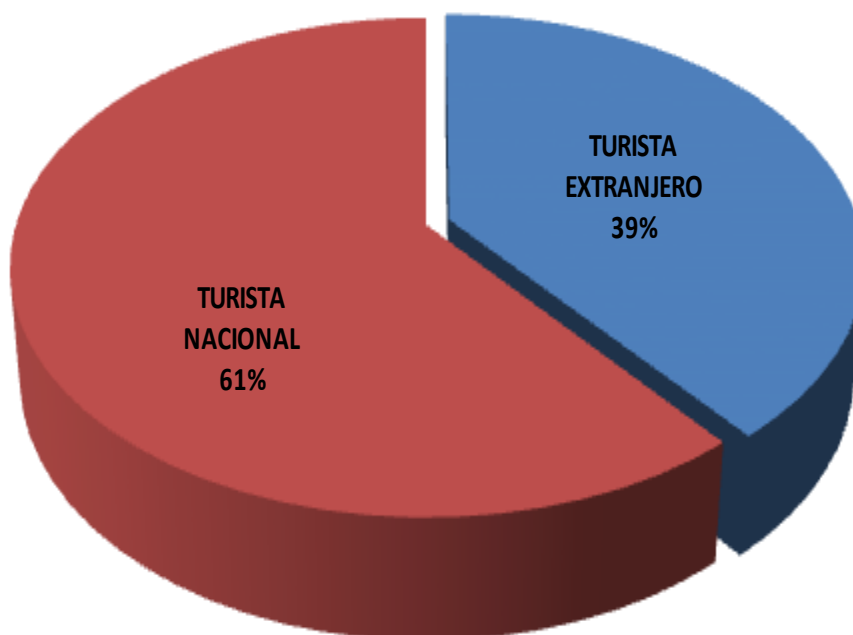
La preferencia a la hora de la compra de artesanías no depende del género del consumidor, es decir si es hombre o mujer, así lo demuestran los resultados de las encuestas.

b) Lugar de Procedencia

CUADRO N° 17: LUGAR DE PROCEDENCIA

CONCEPTO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
TURISTA EXTRANJERO	147	39,20
TURISTA NACIONAL	228	60,80
Total	375	100%

GRÁFICO N°16: LUGAR DE PROCEDENCIA



Fuente: Encuesta
Elaborado: Los Autores

✓ Análisis

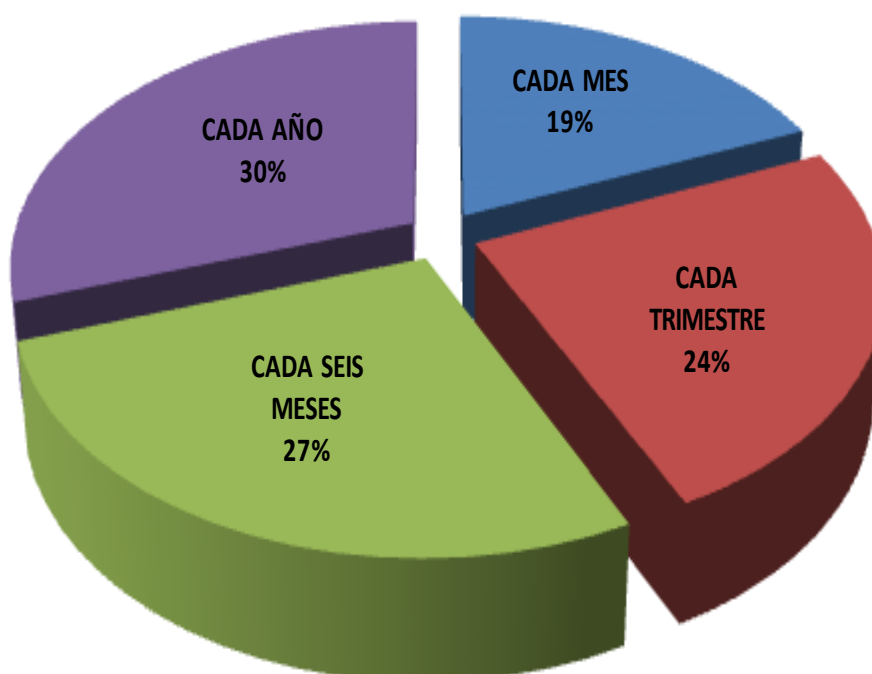
La mayor parte de las personas que adquieren las artesanías fabricadas en la parroquia de San Antonio de Ibarra son turistas provenientes de otras provincias del país y en menor porcentaje también son adquiridas por turistas extranjeros que visitan nuestro país, lo que ha permitido que la parroquia sea conocida no solo a nivel nacional sino también internacionalmente.

2. ¿Cada qué tiempo adquiere algún tipo de artículo elaborado artesanalmente?

CUADRO N° 18: PERÍODO DE COMPRA DE ARTESNÍAS

CONCEPTO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
CADA MES	70	18,67
CADA TRIMESTRE	91	24,27
CADA SEIS MESES	101	26,93
CADA AÑO	113	30,13
Total	375	100%

GRÁFICO N°17: PERÍODO DE COMPRA DE ARTESNÍAS



Fuente: Encuesta
Elaborado: Los Autores

✓ **Análisis**

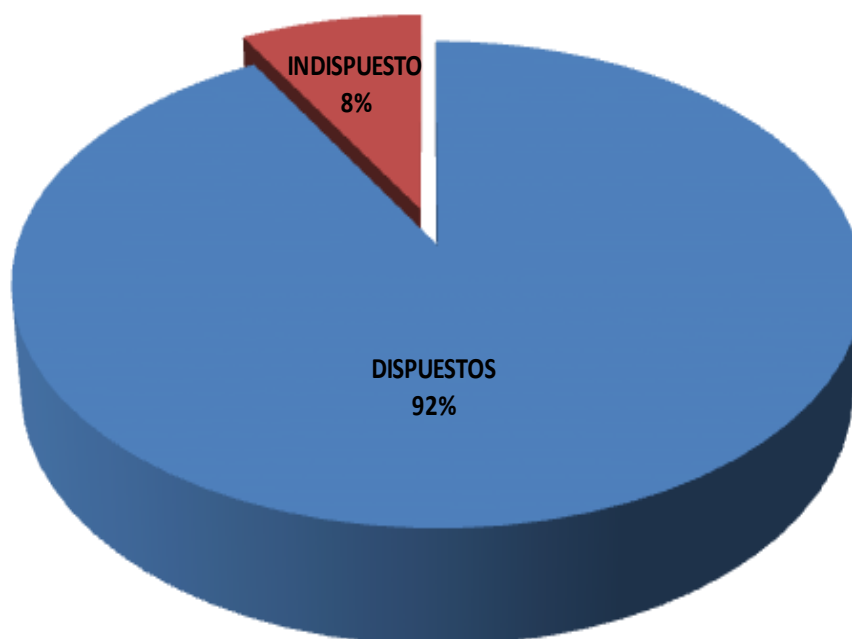
La demanda por artesanías que se fabrican en la parroquia de San Antonio de Ibarra es importante lo que permite tener un panorama favorable para la implementación de una microempresa diferente, que produzca artículos ecológicos. La rotación de la compra de artesanías no es estática por lo que permite introducir nuevos productos a este mercado.

3. ¿Estaría dispuesto a comprar artesanías producidas en vidrio reciclado?

CUADRO N° 19: DISPOSICIÓN DE COMPRA

CONCEPTO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
DISPUESTOS	344	92,00
INDISPUESTO	31	8,27
Total	375	100%

GRÁFICO N°18: DISPOSICIÓN DE COMPRA



Fuente: Encuesta
Elaborado: Los Autores

✓ **Análisis**

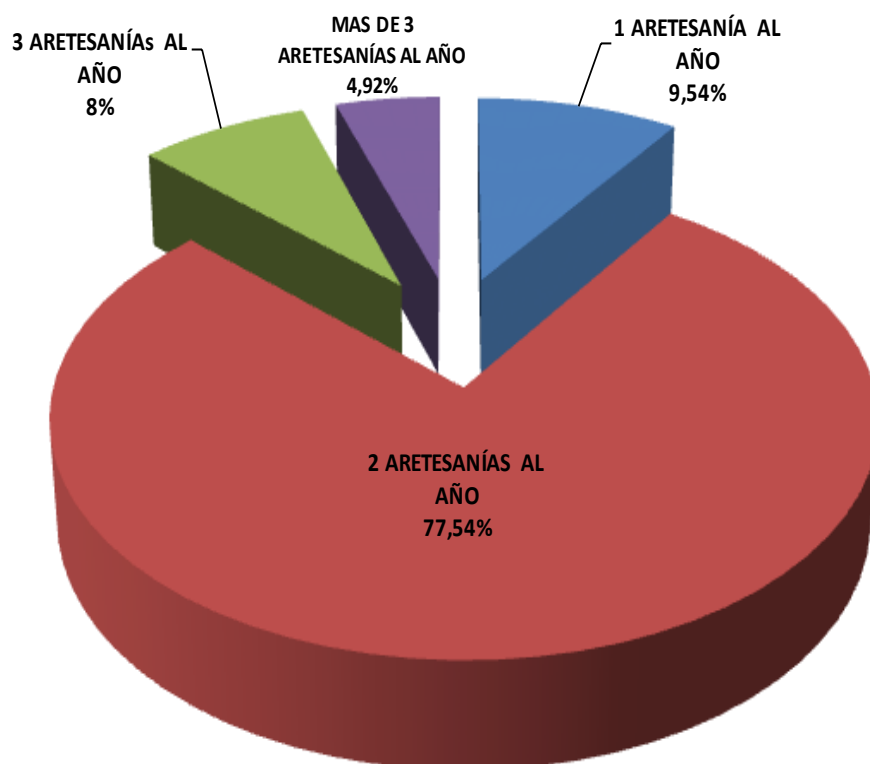
La aceptación de las artesanías es muy buena, la mayoría de los encuestados indicaron estar muy dispuestos a comprar artesanías en vidrio en vidrio reciclado, indicando que si las artesanías siguen la misma corriente de los artesanos de la parroquia el éxito y aceptación de estas sería muy importante ya que la sobriedad y creatividad de las artesanías de la parroquia es único.

4. ¿Cuántas artesanías fabricadas en vidrio reciclado considera usted que podría adquirir en el lapso de un año?

CUADRO N° 20: CANTIDAD DE COMPRA

CONCEPTO	Frecuencia	Porcentaje
1 ARETESANÍA AL AÑO	31	9,54
2 ARETESANÍAS AL AÑO	252	77,54
3 ARETESANÍA AL AÑO	26	8,00
MAS DE 3 ARETESANÍAS AL AÑO	16	4,92
Total	325	100%

GRÁFICO N°19: CANTIDAD DE COMPRA



Fuente: Encuesta
Elaborado: Los Autores

✓ **Análisis**

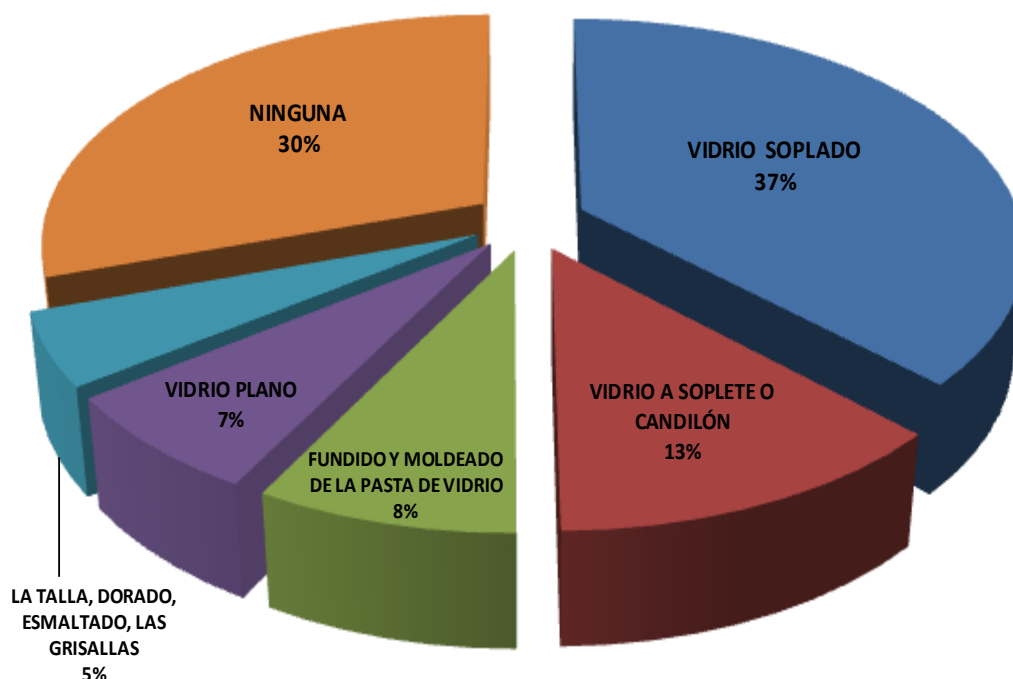
Gran parte de los encuestados indicaron que estarían dispuestos a adquirir hasta 2 artesanías fabricadas en vidrio reciclado al año, lo que indica que por cada consumidor debe producirse dos artículos para cubrir la demanda.

5. ¿Conoce usted de algún tipo de artesanía fabricada con técnicas para dar forma al vidrio?

CUADRO N° 21: CONOCIMIENTO DE LAS ARTESNÍAS DE VIDRIO

CONCEPTO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
VIDRIO SOPLADO	140	37,33
VIDRIO A SOPLETE O CANDILÓN	47	12,53
FUNDIDO Y MOLDEADO DE LA PASTA DE VIDRIO	30	8,00
VIDRIO PLANO	26	6,93
LA TALLA, DORADO, ESMALTADO, LAS GRISALLAS	19	5,07
NINGUNA	113	30,13
Total	375	100%

GRÁFICO N°20: CONOCIMIENTO DE LAS ARTESNÍAS DE VIDRIO



Fuente: Encuesta
Elaborado: Los Autores

✓ Análisis

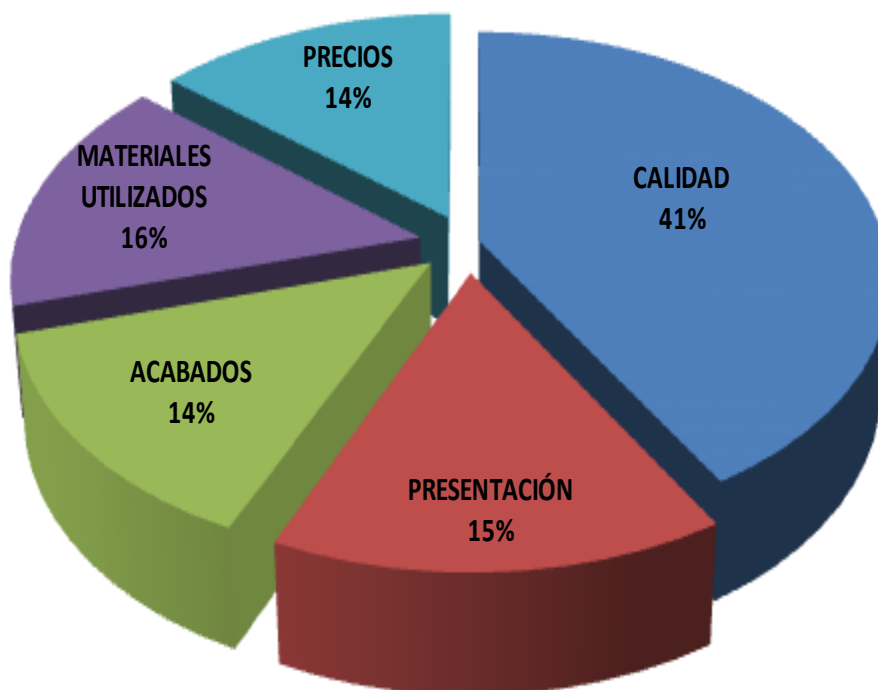
La técnica más conocida por parte de los demandantes es la del vidrio soplado, el resto de técnicas mencionadas en la encuesta son poco conocidas así lo demuestra los resultados.

6. ¿Qué aspecto toma en cuenta al comprar una artesanía?

CUADRO N° 22: CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO

CONCEPTO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
CALIDAD	155	41,44
PRESENTACIÓN	57	15,24
ACABADOS	52	13,90
MATERIALES UTILIZADOS	58	15,51
PRECIOS	52	13,90
Total	374	100%

GRÁFICO N°21: CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO



Fuente: Encuesta
Elaborado: Los Autores

✓ **Análisis**

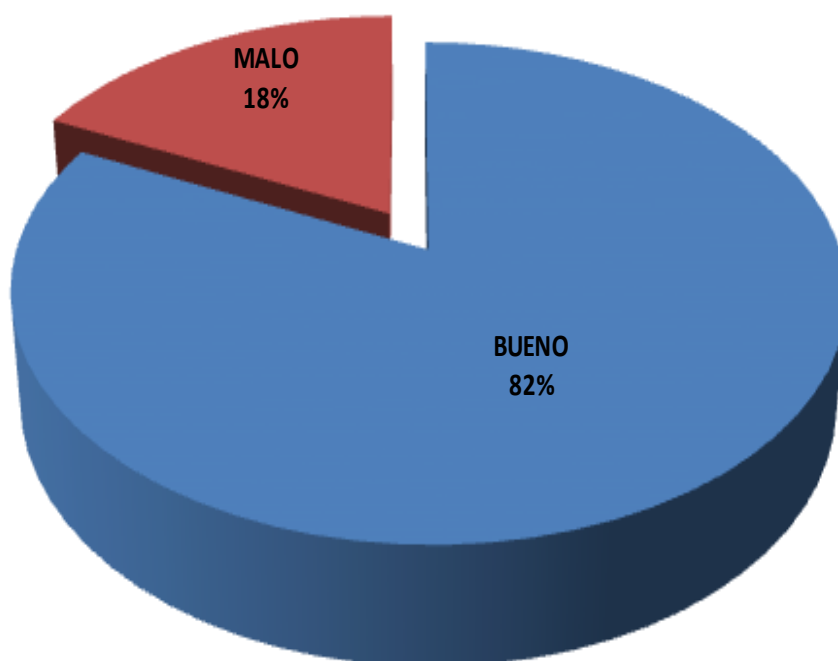
La calidad de un producto es el factor determinante a la hora de adquirir algún tipo de artesanía, así lo muestra los resultados de la encuesta aplicada a los consumidores de la parroquia. Cuando el producto a adquirir tiene connotaciones artísticas la calidad en el diseño es importante a la hora de decidir si se lo adquiere o no.

7. ¿Qué le parece que la materia prima, es decir el vidrio se obtenga reciclando los desechos de vidrio de la ciudad?

CUADRO N° 23: MATERIA PRIMA

CONCEPTO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
BUENO	308	82,00
MALO	67	17,87
Total	375	100%

GRÁFICO N°22: MATERIA PRIMA



Fuente: Encuesta
Elaborado: Los Autores

✓ **Análisis**

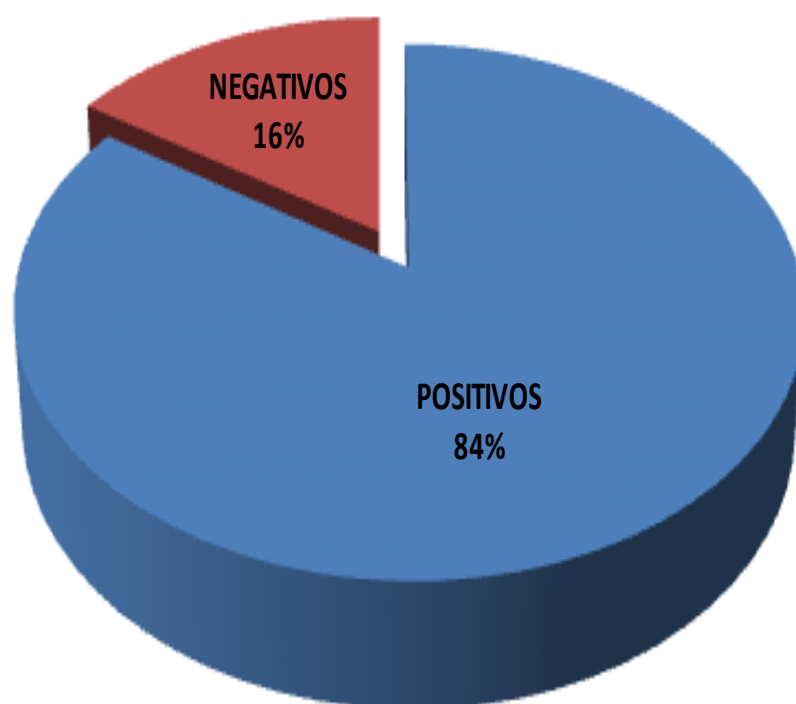
La mayoría de las actividades económicas donde se producen algún tipo de producto contamina el medio ambiente en diferentes niveles, muchos de los consumidores están tomando conciencia de lo que está sucediendo con el planeta por lo que la preferencia hacia productos ecológicos o que de alguna manera disminuyan la contaminación ha ido creciendo.

8. Cree usted que los impactos ambientales al crear una microempresa de producción de artesanías en vidrio reciclado serán:

CUADRO N° 24: IMPACTOS

CONCEPTO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
POSITIVOS	316	84,27
NEGATIVOS	59	15,73
Total	375	100%

GRÁFICO N°23: IMPACTOS



Fuente: Encuesta
Elaborado: Los Autores

✓ **Análisis**

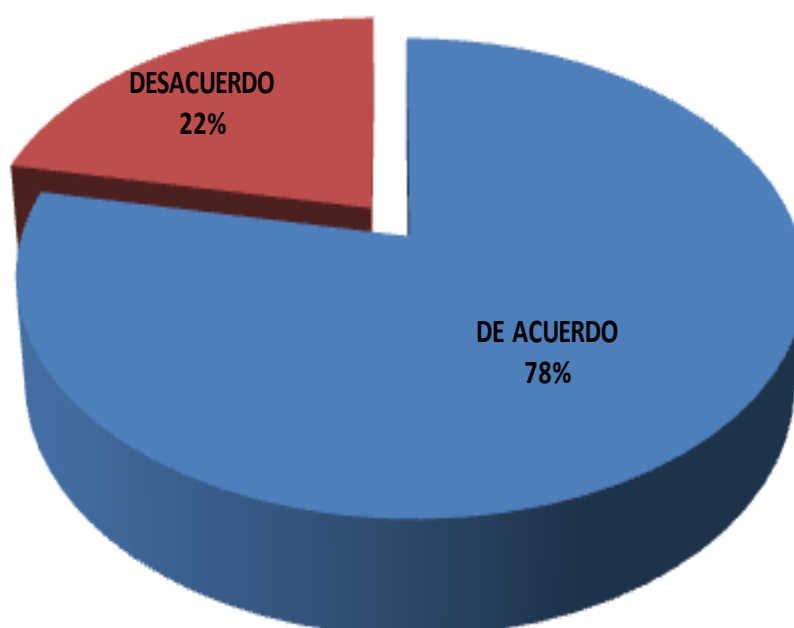
La producción de artesanías utilizando materiales reciclados como característica principal del producto ha provocado que la mayoría de los encuestados tengan una opinión favorable sobre el proyecto.

9. ¿Está de acuerdo en que la microempresa se cree en la parroquia de San Antonio de Ibarra?

CUADRO N° 25: ACEPTACIÓN DE LA MICROEMPRESA

CONCEPTO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
DE ACUERDO	254	78,15
DESACUERDO	71	21,85
Total	325	100%

GRÁFICO N°24: ACEPTACIÓN DE LA MICROEMPRESA



Fuente: Encuesta
Elaborado: Los Autores

✓ **Análisis**

La mayor parte de los encuestados están de acuerdo con la creación de la microempresa por el carácter ecológico que tiene, lo que convierte a sus productos en artículos novedosos, innovadores despertando el interés de los demandantes que buscan artesanías diferentes a las tradicionales.

1.8.3. Entrevista Realizada al Presidente de la Junta Parroquial de San Antonio de Ibarra

ENTREVISTA

Entrevistado: Lic. Mauro Sanipatin

CUESTIONARIO

1. ¿Cuánto cree usted que la actividad artesanal ha tenido un crecimiento sostenido en los últimos años?

Si, la actividad artesanal se ha desarrollado de manera positiva, lo que ha permitido promocionar a la parroquia a nivel nacional precisamente por las artesanías que se producen.

GRÁFICO N°25: ARTESANÍAS EN LA PARROQUIA DE SAN ANTONIO



Fuente: www.elnorte.ec/ibarra/actualidad

2. ¿Existe algún tipo de foro donde los artesanos de la parroquia puedan exponer sus trabajos?

En la parroquia se realizan exposiciones en el parque central para que los artesanos puedan exponer sus obras y así darse a conocer en la comunidad, además varios artesanos que han tenido buenas ganancias al comercializar sus obras han participado en foros internacionales tal es el caso de la participación en la feria realizada en Colombia sobre el arte religioso.

En si las exposiciones de la obras de los artesanos de la Parroquia se la realiza en el parque, también en las fiestas de la parroquia donde participan todos los artesanos.

GRÁFICO N°26: EXPOSICIÓN ARTESANÍAS EN LA PARROQUIA DE SAN ANTONIO



Fuente: www.elnorte.ec/ibarra/actualidad

3. ¿La actividad artesanal contribuye de alguna manera a la protección del medio ambiente?

La actividad de la parroquia tiene niveles bajos de contaminación por ser netamente artesanal, es decir que el uso de maquinaria no es tan indispensable o importante ya que el artesano elabora su producto en su mayor parte de manera manual, por lo que el impacto ambiental es muy bajo.

4. ¿Cuál es la posición de la Junta Parroquial frente a la contaminación ambiental y visual por los desechos?

La Junta Parroquial conjuntamente con el Municipio ha diseñado planes de concientización para que la gente trate de ensuciar menos, además que se busca recuperar algunos espacios verdes que existen han la localidad que desafortunadamente se los han descuidado.

5. ¿La Junta Parroquial como parte de las autoridades gubernamentales participan de manera activa desarrollando algún tipo de evento que permita ayudar a los pequeños artesanos?

La Junta Parroquial organiza eventos de exposición de las obras de los nuevos artesanos donde se trata de dar a conocer las nuevos productos, un ejemplo de ello es la Feria artesana a realizarse el 30 y 31 de Mayo, lastimosamente los recursos económicos con los que cuenta la Junta Parroquial no le permite destinar recursos económicos suficientes para ayudar como quisiera.

6. ¿La Junta Parroquial ha organizado a la población para diseñar planes de contingencia ante una emergencia sanitaria?

Sinceramente no se ha concientizado a la población sobre la gravedad de la contaminación y conjuntamente con el municipio se le ha solicitado que estos respeten los horarios de recolección de basura y el Municipio se ha comprometido en no descuidar la recolección de los desperdicios.

7. ¿La Junta Parroquial ha organizado charlas o promocionado cursos de capacitación a los artesanos de la localidad?

La Junta Parroquial entre sus funciones tiene que destinar recursos económicos a la asociación de Artesanos que es quien se encarga de organizar este tipo de actividades que conjuntamente con el Colegio de Artes Daniel Reyes en donde se organiza a los artesanos interesados y se les brinda charlas sobre temas que los mismos artesanos proponen.

8. ¿Qué tan de acuerdo estaría usted con que se utilice como materia prima materiales reciclados para elaborar artesanías?

En lo personal el utilizar materiales reciclados como materia prima es un aspecto importante, en la actualidad los artesanos de la localidad ya no pueden talar de manera indiscriminada los árboles para obtener la materia prima, en la parroquia se está entrando en un periodo de adaptación al uso de desperdicios u otro material alternativo, para lo cual la capacitación se hace muy necesaria en este aspecto.

La elaboración de este tipo de productos sería novedoso y muy aceptado por parte de los artesanos como de la comunidad primero ser un ejemplo a seguir en el cuidado del medio ambiente y segundo por ser un producto nuevo en la localidad.

9. ¿Considera usted que las artesanías fabricadas en vidrio reciclado tendrán buena aceptación por parte de los consumidores?

Es un producto nuevo en esta localidad y lo nuevo por lo general sobresale siempre y cuando cumpla con los requisitos de calidad, originalidad, presentación y de más aspectos que los consumidores buscan a la hora de comprar una artesanía.

10. ¿Conoce usted alguna técnica para fabricar artesanías de vidrio?

He escuchado que se hacen figuras cortando el vidrio como los vitrales de iglesias o los jarrones de cristal pero no conozco sus nombres técnicos, así que no podría dar mi opinión de que tipo de técnicas son, pero si las artesanías que ofrece su proyecto implica hacer figuras derretiendo el vidrio para luego darle forma, en mi opinión creo que tendrán buena aceptación aquí en la localidad.

11. ¿Conoce usted de algún artesano de la parroquia que haya trabajado utilizando el vidrio como materia prima para sus artesanías?

No, tal vez habrá algunos artesanos que utilicen el vidrio como complemento de sus trabajos pero ninguno de ellos ha utilizado el vidrio como materia prima para hacer una artesanía aplicando alguna técnica que tenga que ver con derretir el vidrio.

✓ Análisis

La información recolectada de esta entrevista nos da una pauta de cómo se encuentra las actividades artesanales desde el punto de vista de una de las autoridades de la parroquia, se puede determinar que la actividad artesanal es muy importante, ya que representa la principal fuente de ingresos de los habitantes de la localidad. De acuerdo a lo expresado por

el entrevistado se puede concluir que si es posible llevar a cabo el proyecto por las características y originalidad de los productos que se pretende ofertar.

1.9. CONSTRUCCIÓN DE LA MATRIZ AOOR

CUADRO N° 26

<u>ALIADOS</u>	<u>OPORTUNIDADES</u>
<ul style="list-style-type: none"> ❖ Tradición artesanal. ❖ Se constituye en un aporte ecológico. ❖ Reconocimiento nacional e internacional de las artesanías fabricadas en la parroquia. ❖ Proveedores estables de materia prima. ❖ El vidrio es 100% reutilizable. 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Producto novedoso. ❖ Auspicio de empresas ecologistas. ❖ Posibilidades de exportar. ❖ Afluencia de turistas extranjeros.
<u>OPONENTES</u>	<u>RIESGOS</u>
<ul style="list-style-type: none"> ❖ Falta de capacitación de los artesanos. ❖ Falta de difusión y promoción de la parroquia y sus artesanos. ❖ Falta de conocimientos de los artesanos de administración organizacional. ❖ Capital limitado 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Ingreso de productos similares de otros países. ❖ Salida de los artesanos a otros lugares. ❖ Dificultad para conseguir mano de obra con experiencia en trabajos con vidrio. ❖ Cambio de políticas ambientales

Elaborado: Los Autores

1.10. IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA DIAGNÓSTICO CON CAUSA Y EFECTO

Una vez que se ha realizado la investigación de campo en la que se aplicó las diferentes técnicas e instrumentos de investigación científica para captar información relevante, la misma que se ha tabulado y analizado lo que ha permitido determinar problemas como la falta de apoyo por parte del gobierno provocando que muchos artesanos se dediquen a realizar otras actividades dejando de lado la fabricación de artesanías. Se detectó también que existen vacíos en el mercado

artesanal que no son atendidos por lo que aspectos como reconocimiento, variedad en productos, satisfacción de gustos de muchos consumidores entre otros producen que el interés de los consumidores disminuya reduciendo los ingresos del sector artesanal.

La falta de recursos económicos, técnicos para administrar una microempresa de artesanías ha provocado el encasillamiento a la producción de artesanías elaboradas en un solo tipo de material en este caso la madera, según los datos mostrados por las encuestas la mayoría de los artesanos utiliza la madera como materia prima, esto permite que el proyecto que se está planteando tenga a altos niveles de oportunidad en el mercado ya que no existe en la localidad productos que presenten características como las de las artesanías elaboradas de materiales reciclados.

1.11. COCLUSIONES

- Las actividades de la mayoría de las personas que viven en la localidad son de carácter artístico artesanal por lo cual sus conocimientos podrán ser de gran utilidad para el proyecto.
- El reconocimiento de las artesanías que son fabricadas en la localidad permitirá que nuestro producto pueda valerse de esta ventaja para darse a conocer en el mercado provincial y nacional.
- Una vez implementado el proyecto se procurará desarrollar los mejores procesos para la comercialización y distribución del producto.
- Tomando en cuenta los resultados de la información recolectada a través de las encuestas se puede concluir que las políticas públicas han contribuido al desarrollo de la actividad artesanal de manera activa a través de la organización de eventos promocionales, establecimiento de beneficios tributario entre otros.

CAPÍTULO II

2. BASES TEÓRICAS Y CIENTÍFICAS

Las bases teóricas y científicas consisten en el desarrollo teórico del planteamiento del proyecto. La conceptualización de la terminología a utilizar permite comprender de mejor manera los procesos que se aplicaran para desarrollar esta investigación. Toda la información recolectada se la ha obtenido de textos bibliográficos y de artículos publicados en internet.

A continuación se describen toda la información necesaria que permitirá tener una visión más clara del proyecto.

2.1. MICROEMPRESA

2.1.1. Definición Microempresa

- MONTEROS, Edgar; (2005). *“Expresa que la Microempresa puede ser definida como una asociación de personas que operando en forma organizada, utiliza sus conocimientos y recursos: humanos, materiales, económicos y tecnológicos para la elaboración de productos y/o prestación de servicios que se suministran a consumidores, obteniendo un margen de utilidad luego de cubrir sus costos fijos, costos variables y gastos de fabricación”.* (Pg. 15)

Una microempresa no es muy grande y generalmente se conforman por miembros de una familia, para ser considerado como tal, el número de trabajadores no es muy numeroso por lo general se habla de 10 trabajadores, se conforma con un capital considerablemente bajo, manejado administrativamente de manera empírica y su trabajo se centra en actividades donde los procesos son manuales.

2.1.2. Clasificación de las Microempresas.

Según la Cantos A Enriqueta (2008) (Pg. 27-28), las microempresas se clasifican en:

a) De Producción.

Son aquellas que transforman materias primas en productos elaborados, dentro de esta actividad se encuentran la elaboración de artesanías, cuya actividad de acuerdo al Ministerio de Industria y Productividad se regula en base a la ley del Fomento Artesanal. Las Microempresas de producción son las más importantes ya que son las que generan empleo productivo.

b) De Comercio

Son las que tienen como actividad la compra – venta de bienes y productos elaborados. Su actividad se reduce a la reventa de productos elaborados por las empresas de producción.

c) De Servicios

La cualidad de estas microempresas es el hecho de ser inmateriales, es decir de consumo inmediato, es una acción que busca llenar o satisfacer una necesidad.

Las microempresas de producción de algún tipo de artículo han ido creciendo y son quienes crean más plazas de empleo que aquellas empresas que manejan grandes recursos económicos. Más de un tercio de hogares en áreas urbanas de ingresos medios y bajos tuvo uno o más miembros adultos de la familia con una microempresa o un pequeño negocio dando trabajo a los mismos miembros de la familia. Para el caso del presente proyecto, la microempresa que se creará se dedicará a la producción y comercialización de las artesanías fabricadas en vidrio por lo que dentro de la clasificación que menciona el autor antes mencionado, cae en el campo de la producción ya que el proceso comenzara con la transformación del vidrio recolectado y finalizara con el almacenamiento del artículo terminado para su posterior venta.

2.1.3. Características de la Microempresa

Según el Monteros Edgar (2005) (Pg. 16), la Microempresa reúne las siguientes características:

- ❖ *El propietario o propietarios de la empresa laboran en la misma.*
- ❖ *El número total de trabajadores y empleados es limitado*
- ❖ *Gerencia independiente.*
- ❖ *Funciona solo en un mercado local.*

La microempresa de producción y comercialización de artesanías fabricadas en vidrio reciclado contara con un número limitado de trabajadores, su propietario formará parte de la nómina de trabajadores en la parte administrativa.

2.1.4. Marco legal para la constitución de la microempresa

Monteros Edgar (2005), (Pg. 16-17), *indica lo siguiente:*

La micro empresa, su característica principal es la informalidad de su funcionamiento, se puede decir que nace de la conjugación de una o varias personas que generalmente son de carácter familiar y que procuran poner en práctica ciertos conocimientos en una actividad económica, con el uso de sus propios capitales, iniciando de esta manera una asociación de hecho. La forma jurídica que se adopte deberá estar en función directa de los intereses de sus propietarios y ajustados a la legislación vigente. En este marco la microempresa está sujeta sus actividades a la Ley de Fomento de la Pequeña industria y Artesanal, al Código de Comercio, a la Ley de Compañías y más reglamentos y legislación conexas.

El ámbito de desarrollo de las microempresas se centra en trabajos donde predomina las actividades manuales, es decir que los procesos productivos, en su mayoría no utilizan tecnología sofisticada, hecho que es la causa principal de su bajo volumen de producción. Toda actividad

económica incluidas las de las microempresas están sujetas a la legislación vigente.

Muchos de los microempresarios que no cumplen con los requisitos que exige las entidades gubernamentales encargadas de controlar las actividades de las microempresas, no pueden acceder a créditos bancarios ya que muchas de estas entidades los considera como negociantes informales o clientes de alto riesgo.

2.1.5 Requisitos para su funcionamiento

En atención a la normativa nacional vigente se identifican los siguientes requisitos:

a) El Registro Único de Contribuyentes:

El Servicio de rentas Internas expresa que:

El Registro Único de Contribuyentes es un documento obligatorio para personas que realicen actividades económicas, el objeto es registrar e identificar con fines impositivos para la administración tributaria.

b) Patente Municipal:

De acuerdo al Municipio la Patente Municipal es el permiso obligatorio para el ejercicio de una actividad económica habitual.

c) Seguro:

El Instituto Nacional de Seguridad Social *indica lo siguiente:*

Son sujetos de afiliación del Seguro Social Obligatorio para todos los empleados privados y particulares, para el cual deberá sacar el número patronal.

d) Licencia Sanitaria de Venta:

La Dirección de Salud *Indica:*

Para productos alimenticios, los productos artesanales y micro empresariales para que puedan distribuir sus productos.

Las actividades económicas están sujetas a leyes que buscan optimizar su actividad y reducir riesgos, ese es el caso de las microempresas que se dedican a la fabricación de algún tipo de objeto, así como las grandes fábricas, en las microempresas existen riesgos que pueden perjudicar a los trabajadores por lo que es necesario que la instalaciones cumpla con ciertos requisitos para que pueda funcionar de manera segura.

2.2. ARTESANIA

2.2.1. Definición de Artesanía

- PORTAL.UNESCO.ORG; (2007), expresa que *“los productos artesanales son los producidos por artesanos, ya sea totalmente a mano, o con la ayuda de herramientas manuales o incluso de medios mecánicos, siempre que la contribución manual directa del artesano siga siendo el componente más importante del producto acabado. Se producen sin limitación por lo que se refiere a la cantidad y utilizando materias primas procedentes de recursos sostenibles. La naturaleza especial de los productos artesanales se basa en sus características distintivas, que pueden ser utilitarias, estéticas, artísticas, creativas, vinculadas a la cultura, decorativas, funcionales, tradicionales, simbólicas y significativas religiosa y socialmente”*.

En el trabajo artesanal predomina más la utilización de las manos que de maquinaria o herramientas de tecnología avanzada, es decir, que su trabajo no es a nivel industrial, es decir, que es a baja escala donde sus productos son elaborados de manera manual sin la utilización de tecnología de punta, donde la exigencia física y el intelectual trabajan en conjunto por ser muchos de los trabajos de índole artístico. Hoy la artesanía se proyecta como una solución productiva y económicamente rentable.

2.2.2. Características de un producto artesanal

De acuerdo a:

www.artesaniamorillas.blogspot.com/2012/03/caracteristicas-de-laproduccion.html

Para que un producto o artículo sea considerado como artesanal debe cumplir con las siguientes características:

- ❖ El artesano elabora los productos con sus manos en su totalidad, seleccionando personalmente la materia prima, dándole su propio estilo, su personalidad.*
- ❖ Requiere de una fuerza laboral altamente especializada en el diseño de las operaciones de manufactura,*
- ❖ especialmente para el armado final del producto.*
- ❖ Tienen una organización descentralizada en una misma ciudad. Cada artesano se especializa en un componente del producto.*
- ❖ El volumen de la producción es generalmente reducido.*
- ❖ La originalidad del diseño: cada pieza debe ser particular del artesano, y la misma debe identificarlo.*
- ❖ El artesano debe tener oficio, que es la habilidad para manejar las herramientas y los materiales de su rubro en particular.*
- ❖ Debe tener una producción no repetitiva, las series deben de ser pequeñas y personales.*
- ❖ Debe transformar el material que labora en objeto de su creación partiendo de materias primas naturales o producto de la industria.*
- ❖ Cada pieza debe ser funcional, y ser útil al fin y/o función para la cual ha sido creada.*

Los artículos que propone el proyecto cumplen con las condiciones para considerarlo un producto de fabricación artesanal, su elaboración es manual en su mayor parte, se utiliza herramientas que no son impulsados por energía eléctrica, además estos artículo no se fabrican en serie, es decir que el volumen de fabricación de dicho artículo es limitado.

2.2.3. Tipos de Artesanías

De acuerdo a lo publicado en la página web www.agora.ya.com/rumcp/artesantias_y_artesanos.htm (2009), existen varios tipos de artesanías:

a) Artesanía Tradicional:

Para su creación se utilizan materias primas de la región y herramientas de tipo rudimentario, conservando las raíces culturales transmitidas de generación en generación. Estas son creadas con fines utilitarios y decorativos.

b) Artesanía Autóctona Aborigen:

Es la que mantiene viva la producción artesanal de los pueblos y comunidades indígenas, usando para ello útiles, técnicas y demás elementos proporcionados por su entorno.

c) Artesanía de Proyección Aborigen:

Como su nombre lo indica establece un vínculo con los diseños de origen, pero proyecta los mismos adecuándolos a las exigencias del mercado.

d) Artesanía Típica Folclórica:

Es la que permite diferenciarnos de los demás países del mundo, se identifica con nuestras sólidas raíces folclóricas, manteniendo nuestra identidad.

e) Artesanía Urbana:

Son aquellas que utilizan insumos y técnicas urbanas en respuesta a una necesidad de consumo, surgen del ingenio popular e inspirado en la universalidad de la cultura.

f) Artesanía Suntuaria:

Como su nombre lo indica, son aquellas creadas únicamente con fines de lujo, utilizándose materias primas de alto valor brindadas por la naturaleza.

Las artesanías fabricadas en vidrio reciclado son de tipo urbanas, es decir, que utilizando el ingenio se puede fabricar artículos atractivos a la vista y más aún cuando son de carácter artístico don de su función es decorar el lugar en el que este artículo es colocado, al utilizar un material

que es 100% reutilizable permite un rango alto de oportunidad de lograr una artesanía única e irrepetible, en conclusión una obra de arte.

2.3. ARTESANO

2.3.1. Definición de artesano

- www.agora.ya.com/artesantias_y_artesanos.htm; (2009), expresa que *“artesano es toda persona que ejerce una actividad creativa en torno a un oficio concreto en un nivel preponderantemente manual y/o transforma la materia prima conforme a sus conocimientos y habilidades técnicas y artísticas: trabaja en forma autónoma, deriva su sustento principalmente de ese trabajo y transforma en bienes o servicios útiles, su esfuerzo físico y mental”*.

Esta definición tienen una concepción acertada de lo que es un artesano explicando así, de manera clara que es aquella persona que con sus manos transforma la materia prima en un producto terminado, no solo sus manos son su herramienta sino que también aplica sus creatividad y le da un toque único a su trabajo.

Después de analizar estas definiciones puedo manifestar que un Artesano es aquella persona que trabaja en una actividad específica en donde a base de su creatividad y esfuerzo, con el uso mínimo de maquinaria puede transformar la materia prima en un producto terminado.

2.4. ARTESANÍAS EN VIDRIO

2.4.1. ¿Qué es el VIDRIO?

- www.artedehoy.com/vidrio.html; (2008). *“El vidrio es un cuerpo sólido, mineral, no cristalino, generalmente frágil, que resulta de la solidificación progresiva de ciertas sustancias tras su fusión”*.

De acuerdo a estos concepto el vidrio es un material al que se puede dar forma, y por tener la característica de ser transparente el acabado de los artículos que se producen con este material son muy atractivos.

2.4.2. Distintos trabajos en vidrio

En la publicación de la página web www.artedehoy.com (2007), indica que en la actualidad las técnicas más utilizadas en los diferentes trabajos (artesanales) en vidrio son:

a) Vidrio a soplete o candilón:

Esta técnica es utilizada para realizar cuentas de collar, abalorios, perfumeros y pequeñas figuras.

b) El vidrio soplado:

El vidrio soplado se realiza tomando vidrio fundido en un crisol a 1200 grados en el extremo de una larga caña hueca a través de la que se sopla el vidrio creando una burbuja inicial la cual se va trabajando modelando directamente la burbuja de vidrio con las manos protegidas con papel de periódico mojado y con pinzas, fierros y tijeras. Piezas únicas, platos, copas, jarrones, bombillas son algunos de los trabajos realizados en vidrio soplado.

c) El fusing, el casting, la pasta de vidrio:

Todas ellas son técnicas en las que se combina el trabajo del vidrio frío con el del vidrio en caliente ayudándose de moldes incombustibles dentro de hornos cerrados. Esculturas, planchas de vidrio de distintos dibujos y colores, vidrieras sin plomo, mesas, platos, cuadros, relojes, joyas son algunos de los trabajos realizados con estas técnicas.

d) El vidrio plano:

A través de técnicas en frío (en las que no interviene el calor) se realizan vidrieras emplomadas o con cemento así como las famosas técnicas desarrolladas por Tiffany con las que se pueden crear volúmenes uniendo pedacitos de vidrio con tiras de cobre y estaño.

e) La talla (el tallado manual), el dorado, el esmaltado, las grisallas:

A través de estas prácticas se pueden conseguir finos grabados y dibujos sobre el vidrio utilizando piedras de talla, pan de oro, esmaltes al fuego u

óxidos que requieren que el artesano aplique además, su maestría en el dibujo.

Entre los trabajos artesanales en vidrio podemos encontrar bellos artículos de vidrio artístico donde la mano del artista y el fuego se combinan en armonía para crear unas piezas únicas e irrepetibles. De ahí la originalidad de la obra donde vidrio en vidrio funde (capa a capa superpuesta), logrando formas que nos sugieren el mundo de las piedras preciosas.

- *Piezas únicas de VIDRIO FUNDIDO:*

Jarrones, centros, bomboneras, bandejas, ceniceros, relojes, marcos etc... Realizados por artesanos del vidrio.

- *En la actualidad los productos de calidad y de diseño exclusivo en vidrio artesanal alcanzan una alta consideración en el mercado de la alta decoración:*

Candelabros, floreros, jarros, fruteros, catavinos, champaneras, en vidrio blanco, azul o combinado, tallado o decorado resultan un complemento decorativo de gran elegancia.

Elementos de decoración para interiores de gran originalidad (gran variedad de formas y diseños) como Servicios de mesa, elegantes y delicadas cristalerías talladas, botellas y poncheras...

Arte y belleza se dan la mano en los trabajos de los artistas del vidrio.

La microempresa de artesanías fabricadas en vidrio reciclado apunta a trabajar con todas estas técnicas para obtener artículos únicos, que sean fácilmente reconocidos, que muestren que fueron hechos por artesanos tan calificados que puedan llegar a llamarse artistas del vidrio. El vidrio es inodoro, no altera el sabor, es reutilizable, absorbe el color y es fácilmente reciclable. El uso de técnicas como estas permiten que personas que son buenos dibujando puedan aplicar esos conocimientos en el vidrio, así lo demuestra la técnica del tallado en vidrio que lo único que hace es reemplazar el papel por una hoja de vidrio.

2.5. PRODUCCIÓN

2.5.1. Definición

- J.M Rosemberg; (2007), *manifiesta que la producción es cualquier forma de actividad que añade valor a bienes y servicios, incluyendo creación, transporte y almacenamiento hasta su uso.*

La Producción en si representa la transformación de materias en bienes que el hombre puede utilizar, esta transformación le otorga otro valor a las materias, es decir que la producción busca darle una utilidad ya sea económica o de otra índole a las cosas.

2.5.2. Factores de Producción

Cuerdo M. Miguel (2008) (Pg. 91), *indica que los factores de producción son:*

a) Tierra

En su sentido más amplio se refiere a los recursos naturales que pueden ser transformados en el proceso de producción: tierra, agua, minerales, vegetales, animales, etc.

b) Trabajo

Es el desgaste físico y mental de los individuos que se incorpora en el proceso productivo. El trabajo también se define como la actividad humana mediante la cual se transforma y adapta la naturaleza para la satisfacción de sus necesidades.

c) Capital

Son todos aquellos bienes que nos sirven para producir otros bienes. Son aquellos recursos económicos susceptibles de reproducirse y que ayudan él en proceso productivo; está constituido por las inversiones en: maquinaria, equipo, mobiliario, instalaciones, edificios, etc.

d) Organización

También llamada habilidad empresarial, es el conjunto de actividades encaminadas a la dirección a la dirección, organización, sistematización y conducción para llevar a cabo el proceso productivo. La habilidad empresarial la desarrollan los administradores, gerentes, economistas y contadores que se encuentran en puestos directivos de la unidad productora.

Toda actividad económica está ligada directamente a los de producción ya que se necesita capital para empezar un negocio mismo que servirá para la adquisición de un lugar donde colocar las instalaciones, adquirir materia prima, contratar personal, que es otro de los factores para la producción, es decir que se necesita de todos aquellos elementos que contribuyen a que la producción se lleve a cabo.

Para el caso de la microempresa de producción y comercialización de artesanías fabricadas en vidrio se necesitara contar con un capital que permita adquirir un terreno donde colocar las instalaciones, se deberá contratar a personal capacitado, es decir que tenga conocimientos del manejo del vidrio para la parte de producción y también personal idóneo para el área de administración, por lo tanto los factores de la producción juegan un papel importante en toda actividad económica.

2.6. ESTABLECIMIENTO Y CONTABILIZACIÓN DE COSTOS DE PRODUCCIÓN

2.6.1. Costo

- CHILQUINGA, Manuel; (2007), *define al costo como “conjunto de valores incurridos en un periodo perfectamente identificado con el producto que se fabrica. El costo es recuperable”.* (Pg. 9)

El costo representa el dinero que se usó en la adquisición de materiales, herramientas y demás elementos necesarios para la fabricación de un producto, dicho dinero es recuperado cuando el producto es vendido.

2.6.2. Gasto

- CHILQUINGA, Manuel; (2007), *define al gasto “como aquellos egresos incurridos en actividades de planificación, organización, dirección, control y evaluación de la empresa”.*(Pg. 9)

Se ha escogido a esta definición ya que su autor ha sido muy explícito al referirse al gasto como egresos o desembolsos de dinero para cubrir actividades administrativas, de planificación entre otras que intervienen de forma indirecta en la producción de un bien.

2.6.3. Contabilidad de Costos

- SARMIENTO, Rubén; (2010), *define a la Contabilidad de Costos “como una rama especializada de la Contabilidad General, con procedimiento y principios contables aplicados a la producción para llegar a determinar el costo de un artículo terminado”.* (Pág. 10)

Contabilidad de Costos es como un sistema que permite registrar contablemente los costos y gastos a los que se incurre en la producción de un bien, es una herramienta que permite asignar de manera real el valor de un producto terminado.

2.6.4. Fines principales de la Contabilidad de costos

Chilquinga, Manuel (2007), (pg. 6), *indica que los fines de la Contabilidad de Costos son:*

- a) *Calcular el costo unitario real del producto terminado-*
- b) *Evaluación de inventarios y cálculo de utilidades.*
- c) *Conocer la importancia de cada uno de los elementos del costo lo que permita tomar decisiones acertadas.*
- d) *Fijación de Políticas y planeación a largo plazo.*
- e) *Aumentar o disminuir la línea de fabricación*

Para las empresas y microempresas dedicadas a la fabricación de algún tipo de producto, la contabilización de lo que en realidad cuesta fabricar dicho producto representa la diferencia entre obtener pérdida o utilidad

en la venta del producto, además permite realizar un análisis sobre los sistemas y procesos aplicados en el departamento o área de producción y corregir errores que provocarían el desperdicio de recursos elevando el costo de fabricación del *producto* terminado.

Muchos artesanos aplican un tipo de costeo empírico, es decir basado en su experiencia sin tener ningún tipo de preparación, lo hacen basándose en su conocimiento de la fabricación del artículo ya que lo ha hecho por años.

2.6.5. Elementos del costo

De acuerdo a Pabón Barajas Hernán (2010), (Pg. 25-28), los elementos del costo son:

a) Materia prima

Representa los insumos con los cuales se elaboran los productos. La materia prima puede ser DIRECTA, cuando se identifica y cuantifica en una unidad de producto. INDIRECTA, cuando se conoce un valor global, pero no es fácilmente identificable o cuantificable en una unidad de producto.

b) Mano de Obra

Representa el costo del personal involucrado en el proceso de producción. Es DIRECTA la del personal que transforma la materia prima en producto terminado è INDIRECTA la del personal que no interviene directamente en la producción.

c) Costos Indirectos

Son los costos que no son fácilmente identificables y cuantificables en una unidad de producto, tales como materia prima, mano de obra y los relacionados con la infraestructura (instalaciones físicas, maquinaria y equipo) de la empresa, como son la depreciación, arrendamiento, mantenimiento, impuestos, reparaciones, etc.

Los elementos del costo son los que permiten identificar que recursos se utilizaron para la fabricación de un producto y así poder contabilizarlo y registrarlo. Para la microempresa de producción y comercialización de las artesanías fabricadas en vidrio reciclado la materia prima es el vidrio, la mano de obra son los artesanos y los costos indirectos son todos los insumos y personal que intervenga en el proceso productivo de manera indirecta y que permitan que el artículo tenga el acabado deseado.

2.7. ADMINISTRACIÓN

2.7.1. Definición

- DA SILVA, Reinaldo; (2003), *La administración es un conjunto de actividades dirigido a aprovechar los recursos de manera eficiente y eficaz con el propósito de alcanzar uno o varios objetivos o metas de la organización.*(Pg. 6)

En toda organización económica el manejo adecuado de recursos y el tomar decisiones oportunas, integran la parte medular de una administración adecuada y para poder alcanzarla, toda persona encargada del área de administración debe conocer todos los componentes de la organización para saber cómo encajan las actividades de cada departamento para dirigirlos hacia la meta deseada.

En las microempresas y pequeños negocios el propietario es quien está encargado de la administración de los recursos aunque no posea los conocimientos técnicos o haya tenido algún tipo de preparación más que su experiencia.

2.7.2. Proceso Administrativo

El proceso administrativo lo constituyen todas las actividades realizadas por el administrador para alcanzar los objetivos planteados por la organización. En el ámbito microempresarial este proceso se lo realiza de manera informal, es decir que no está establecido de manera

documentada y a veces ni siquiera los trabajadores están conscientes de que dicho proceso se lo está haciendo.

1. Planificación

- RODAS, Segundo; (2007) *Indica que la Planificación “es la función que tiene por objetivo fijar el curso concreto de acción que ha de seguirse, estableciendo los principios que habrán de organizarlo. Los planes presentan los objetivos de la organización y establecen los procedimientos idóneos para alcanzarlos.”(Pág. 84)*

La planificación comprende todas las actividades encaminadas a la consecución de metas. Un administrador que planifica tiene una visión muy clara de lo que quiere alcanzar y traza la ruta para llegar a ello. En las microempresas casi siempre el que se encarga de planificar el trabajo es el dueño de la organización.

2. Organización

- GESTIO, Polis; (2007) *Expresa que la organización “agrupa y ordena las actividades necesarias para lograr los objetivos, creando unidades administrativas, asignando funciones, autoridad, responsabilidad y jerarquías; estableciendo además las relaciones de coordinación que entre dichas unidades debe existir para hacer optima la cooperación humana, en esta etapa se establecen las relaciones jerárquicas, la autoridad, la responsabilidad y la comunicación para coordinar las diferentes funciones”*

El tema de la organización es importante dentro de toda actividad humana y más aún en el campo empresarial y de negocios, la organización permite separar, ordenar y priorizar las actividades para realizarlas de tal manera que permita ir cumpliendo metas e ir en crecimiento continuo.

3. Integración

- GESTIO, Polis; (2007) *Indica que la integración “consiste en seleccionar y obtener los recursos financieros, materiales, técnicos y humanos considerados como necesarios para el adecuado funcionamiento de un organismo social., la integración agrupa la comunicación y la reunión armónica de los elementos humanos y materiales, selección entrenamiento y compensación del personal.”*

El aspecto de la integración dentro de una empresa se refiere a la unificación de recursos de manera lógica, es decir que permitan realizar actividades. La fusión del recurso financiero, humano y material es lo que impulsa a una entidad, la persona que cumple el papel de administrador debe tener el conocimiento suficiente de la empresa en la que trabaja y de todos los recursos que en ella existen para poder acoplarlos de manera adecuada.

4. Dirección

- RAMIREZ C. Carlos; (2007); *indica que la dirección “hace referencia al conjunto de acciones que indican el camino que debe seguir la empresa y también al conjunto de enseñanzas y de preceptos que orientan y conducen a los grupos humanos que trabajan en ella.” (Pág. 13).*

La dirección comprende el lugar a donde queremos llegar, en el campo empresarial se refiera a todas las actividades que el administrados hace para que el recurso humano este encaminado hacia un solo objetivo, tiene que estar consiente que tendrá que tomar decisiones a todo momento y entre estas están el prescindir de elemento que no contribuyen con el desarrollo de la empresa y a la vez motivar a otros a mejorar el desempeño para no estancarse.

5. Control

- DAFT L. Richard; (2006) *indica que el control es el “proceso sistemático a través del cual los administradores regulan las actividades organizacionales para hacerlas consistentes con las expectativas establecidas en los planes, metas y estándares de desempeño.” (Pg. 550)*

El control permite mantener encaminados todos los esfuerzos para cumplir metas y evitar desperdiciar recursos. Permite evaluar los procesos y corregir errores, su finalidad es medir resultados para para tomar decisiones acertadas y no caer en errores pasados.

2.8. MERCADO

- RIVERA C. Jaime; (2007) *define al mercado como “el conjunto de compradores que buscan un determinado producto en un lugar físico*

o virtual en el que se produce una relación de intercambio entre individuos u organizaciones.” (Pg. 69)

El lugar donde se da a conocer un producto que está a la venta es lo que se considera mercado, en la actualidad por el avance tecnológico este lugar dejo de ser un espacio físico para pasar a ser virtual multiplicando el alcance a nivel mundial, es decir que podemos vender un producto a un comprador que se encuentra en otro continente manteniendo siempre el concepto básico entregar un producto a cambio de dinero u otro beneficio que sea mayor al que se está entregando.

2.9. PRODUCTO

- RIVERA C. Jaime; (2007) *indica que el “producto es todo aquello que es susceptible satisfacer una necesidad del cliente. Se entiende por producto cualquier bien, servicio o idea con suficiente valor para estimular a que el cliente desee establecer una relación de intercambio”.*(Pg. 68)

El producto representa la satisfacción de una necesidad, es decir que quien lo necesita lo compra. En el caso del presente proyecto el artículo a ofrecerse son las artesanías fabricadas en vidrio reciclado, las mismas que tendrán que cubrir las expectativas de la gente para que ellos sientan la necesidad o el deseo de adquirirlas.

2.10. COMERCIALIZACIÓN

2.10.1. Definición

- ROSEMBERG, J. M.; (2007), *Expresa que “Comercialización son las actividades que aceleran el movimiento de bienes y servicios desde el fabricante hasta el consumidor, que incluye todo lo relacionado con publicidad, distribución, técnicas de mercado, planificación del producto, promoción, investigación y desarrollo, ventas transportes y almacenamiento de bienes y servicios”.*

Las definiciones antes citadas han sido escogidas por ser de fácil comprensión en cuanto tiene que ver a lo que es la Comercialización, sus autores la definen como toda actividad realizada para que un producto llegue hasta el consumidor final. La comercialización representa todo tipo

de esfuerzos realizados por una empresa para hacer llegar su producto a los consumidores y obtener una ganancia económica.

2.11. CANALES DE DISTRIBUCIÓN

2.11.1. Definición

- LIMAS S. Janneth; (2012) expresa que los canales de distribución representan al recorrido por el que atraviesa el producto según transferencia de propiedad del mismo, desde el fabricante o productor hasta el consumidor final. Los canales de distribución están integrados por personas y empresas implicadas en el proceso de y que posibilitan el traslado del producto desde la producción hasta el consumo. (Pág. 190).

De acuerdo al autor escogido, los canales de distribución son los medios a través de los cuales el producto llega a las manos del consumidor.

2.11.2. Funciones de los canales de distribución

MERCADO H. Salvador (2007), (Pg. 243) indica que las funciones de los canales de distribución son:

- ❖ *Realizar todas las funciones propias de ventas.*
- ❖ *Realiza todas las actividades de comercialización.*
- ❖ *Investiga el mercado hasta la consumación de las ventas.*
- ❖ *Llevar el producto cerca del consumidor para satisfacer sus necesidades.*

Los canales de distribución son los medios por los que el producto atraviesa hasta llegar a su destino que es el cliente, su finalidad es la colocación del producto en un mercado donde pueda ser competitivo y pueda sobresalir para ser vendido. Se los puede considerar como la manera de hacer llegar el producto hasta el consumidor, en la actualidad un ejemplo claro de un canal de distribución es el Internet y sus redes sociales.

2.12. PROMOCIONES

2.12.1. Definición

- KENNETH E., Clow; (2010), *indica que las promociones consisten en todos los incentivos ofrecidos a los clientes para estimular las compras de productos.*(Pág. 326)

La promoción es una estrategia utilizado por las empresas para vender con mayor fluidez sus productos y acaparar consumidores, esta estrategia es utilizada por el departamento de ventas el cual está encargado del diseño de estas promociones.

2.13. PUBLICIDAD

- LIMAS S., Janneth; (2012) *expresa la publicidad corresponde a toda comunicación no personal y pagada, sobre ideas o productos a través de un patrocinador. La publicidad es una herramienta que hace uso de los medios de comunicación para informar, recordar o avisar a los consumidores sobre un producto. (Pg. 206- 207).*

La publicidad es la herramienta utilizada por toda empresa para dar a conocer sus productos, siendo la creatividad el factor más importante para llamar la atención de los consumidores y mostrar ante ellos todos los beneficios del producto que se pretende vender, para lo cual el uso de medios de comunicación se ha vuelto en la actualidad la manera más rápida para llegar al posible consumidor.

Los avances tecnológicos han permitido reinventar el modo de utilizar el concepto de publicidad, tanto es así que el internet ha facilitado los procesos de creación de propagandas.

2.14. PRECIO

- KOTLER, Philip; (2008), *Expresa que el precio es la cantidad de dinero que se cobra por un producto o servicio. De manera más genérica, el precio es la suma de todos los valores a los que renuncian los clientes para obtener los beneficios de tener o utilizar un producto o servicio. (Pg. 355).*

El precio representa el valor económico monetario de un bien al momento de realizar la venta del mismo, dicho valor cubre los costos de producción del producto permitiendo recuperar lo invertido en él y se agrega un porcentaje que es el margen de ganancia.

2.14.1. Estrategias de Fijación de Precios

De acuerdo a Kotler Philip (2008), (Pg. 382-389), la fijación de precios es una de las decisiones más importantes de la empresa y requiere de mucha atención debido a que los precios están en constante cambio y afectan a los negocios sin importar su tamaño. Por lo tanto es importante tomar en cuenta elementos tales como:

a) Costos.

Es un elemento esencial en la fijación de precios para medir beneficios y establecer comparaciones y jerarquías entre productos.

b) Demanda.

Se refiere a las cantidades de un producto que los consumidores están dispuestos a comprar a los posibles precios del mercado.

c) Oferta.

Son las cantidades de productos que los productores están dispuestos a producir a los posibles precios del mercado.

d) Competencia.

La fijación de precios en relación con los competidores hace que el empresario se dé cuenta con exactitud del nivel de precios de la competencia, se deben hacer las consideraciones básicas como:

- *Tener políticas en cuanto a precios.*
- *La relación que otros elementos tienen con los precios.*
- *Relacionar los precios con el ciclo de vida del producto.*
- *Se deben relacionar precios con su clasificación estratégica.*

En toda organización económica el fijar el precio del bien o servicio que están ofreciendo al consumidor es un factor determinante ya que tiene que analizar factores externos como la competencia, preferencia de los consumidores, entre otros que no siempre se pueden manejar a conveniencia, es decir que el hecho de querer tener un alta rentabilidad por la venta de es bien o servicio signifique que el consumidor y la competencia lo van a aceptar. Las restricciones en cuanto al establecimiento del precio están dictadas por costo de producción, niveles de oferta y demanda, políticas gubernamentales, todos estos aspectos limitan el accionar de las empresas para fijar un precio conveniente.

2.15. RECICLAJE

2.15.1. Definición

- PAEZ, Roberto;(2008) *manifiesta “el reciclar es un proceso que consiste en someter a un mecanismo físico o mecánico a una materia o a un producto ya utilizado a un ciclo de tratamiento total o parcial para obtener una materia prima o un nuevo producto” (Pg. 7).*
- www.ecologismo.com/tipos-de-reciclaj; (2009), *se manifiesta que el reciclaje consiste en la acción de volver a introducir los materiales ya usados (y sin ninguna utilidad para nosotros) nuevamente en el ciclo de producción como materias primas.*

El reciclaje comprende toda acción de reutilización de desechos como el cartón, plástico, vidrio entre otros que permitan someterse a un proceso de transformación para convertirlo en un nuevo artículo.

2.15.2. Importancia

En toda ciudad del país y del mundo el incremento de basura se vuelve cada vez más alarmante, los gobiernos buscan maneras de lidiar con el problema de la basura pero la población está en continuo crecimiento lo que provoca incremento de basura. La necesidad de programas de reciclaje y de concientización se hace urgente. Con el reciclaje se evita el desperdicio de materia prima y recursos no renovables. Además se ahorra energía. Por ejemplo, si se recicla vidrio, se ahorra

aproximadamente un 40% de energía para su fabricación. Si uno reciclara dos toneladas de plástico, equivaldría a ahorrar una tonelada de petróleo. En muchos países incluidos el Ecuador la basura es arrojada en campos abiertos contaminando el aire, los suelos, los ríos afectando la salud de las personas que habitan cerca de estos lugares.

2.15.3. Ventajas del reciclaje

El reciclado tiene las siguientes ventajas:

- ❖ Protege y expande los empleos del sector manufacturero y aumenta la competitividad en el mercado global
- ❖ Reduce la necesidad de vertederos y la incineración
- ❖ Ahorra energía y evita la contaminación causada por la extracción y procesamiento de materiales vírgenes y la manufactura de productos usando materiales vírgenes
- ❖ Disminuye las emisiones de gases de efecto invernadero que contribuyen al cambio climático global
- ❖ Conserva los recursos naturales como la madera, el agua y los minerales
- ❖ Ayuda a sostener el medioambiente para generaciones futuras
- ❖ Ahorro de energía
- ❖ Ahorro de agua potable
- ❖ Ahorro de materias primas
- ❖ Menor impacto en los ecosistemas y sus recursos naturales
- ❖ Ahorro de tiempo, dinero y esfuerzo

2.15.4. Tipos de reciclaje

El reciclado de los diversos materiales de desecho diario comienza desde el consumidor, con la correspondiente separación por tipo, así entonces se diferencian tres tipos de reciclaje, que se caracterizan por color de contenedor.

a) Contenedor Amarillo:

Este contenedor es el que está destinado para los envases ligeros de todo tipo, como botellas plásticas, latas, briks, bandejas, bolsas, etc....

b) Contenedor Azul:

En este contenedor se depositan todos los residuos de papel o cartón, como revistas, cajas, periódicos, envoltorios, etc....

c) Contenedor Verde Claro:

En este contenedor se depositaran todos aquellos elementos de vidrio, botellas, adornos, etc....generalmente la forma de estos contenedores difiere del resto, ya que tiene forma de iglú.

d) Contenedor Verde Oscuro:

Por último, este contenedor es el indicado para echar en él todos los materiales orgánicos de desecho.

Existen otras clasificaciones de reciclaje que se refieren a la deposición de desechos tóxicos y/o peligrosos, como químicos, pilas voltaicas, metales y basura electrónica.

2.15.5. El Reciclaje del Vidrio

MARTÍNEZ RAMÍREZ Luis;(2008) *Manifiesta que hoy en día la protección del medioambiente lleva implícita las palabras "recuperación" y/o "reciclado". Los países industrializados son grandes productores de desechos que no se pueden destruir de una manera sencilla y rápida. Los altos costes de eliminación de residuos obligan a los gobiernos a tomar medidas encaminadas a minimizar esos residuos y reducir su dependencia de las materias primas.*

El vidrio es un material que por sus características es fácilmente recuperable. Concretamente el envase de vidrio es 100 % reciclable, es decir, que a partir de un envase utilizado, puede fabricarse uno nuevo que puede tener las mismas características del primero. Esta facilidad de reutilización del vidrio abre un amplio abanico de posibilidades para que la sociedad y las administraciones afectadas puedan auto gestionarse de una manera fácil su medioambiente. En este artículo se intenta explicar al consumidor (que somos la gran mayoría) por qué y para qué del reciclado del vidrio.

La principal característica del vidrio es que es reutilizable en su totalidad, para la fabricación de las artesanías que propone el proyecto, este material presenta muchas ventajas como su color cristalino que lo hace atractivo a la vista, siempre y cuando tenga la forma adecuada.

Muchas edificaciones adquieren un carácter futurista por la colocación de grandes ventanas, en el campo artístico el vidrio puede adoptar formas realmente hermosas, ejemplo de ello son muchos de los ventanales de las iglesias, jarrones, y demás cristalería que se pueden hacer de los mismos vidrios que desechamos así ayudamos al medio ambiente y de paso obtenemos bellos artículos.

2.16. ESTUDIO ECONÓMICO

2.16.1. Definición

- BACA URBINA, Gabriel (2010), *señala que: “El Estudio Económico ordena y sistematiza la información de carácter monetario que proporcionan las etapas anteriores y elabora los cuadros analíticos que sirven de base para la evaluación económica”.* (Pg. 7).

El estudio económico permite realizar un análisis de los diferentes índices económicos que son utilizados para evaluar la factibilidad de un proyecto de inversión.

2.16.2. Gastos administrativos

- CHILQUINGA Manuel, (2007), *los gastos administrativos “Son aquellos egresos incurridos en actividades de planificación, organización, dirección, control y evaluación de la empresa.* (Pg. 9)

Los gastos administrativos son desembolsos de dinero realizados para cubrir el pago de actividades relacionadas con la organización, dirección y control de un negocio, estos pagos permiten cubrir gastos como pago de salarios del personal administrativo, pago de arriendo de las oficinas, pago de servicios básicos de las oficinas entre otros.

2.16.3. Gastos Financieros

- <http://www.consumoteca.com/economia-familiar/economia-y-finanzas/gastos-financieros> *Son los gastos cobrados por las entidades financieras a los que recurren a utilizar financiación ajena, tales como intereses, comisiones de apertura.*

De acuerdo al concepto antes citado se puede indicar que los gastos financieros son pagos que se realiza a una institución financiera por concepto de intereses o algún servicio solicitado a ellas.

2.16.4. Gastos de venta

- Según CHILQUINGA Manuel, (2007). *“son desembolsos producidos por la ejecución de la función de ventas. (Pg. 9).*

De acuerdo a lo indicado por el autor antes citado los gastos de ventas son pagos realizados para poder desarrollar las actividades de distribución y venta de un producto determinado.

2.17. BALANCE GENERAL

- ZAPATA, Pedro (2011), *dice que el Balance General “es un informe contable que presenta ordena y sistemáticamente las cuentas de activo, pasivo y patrimonio y determina la situación financiera de la empresa en un tiempo determinado.” (Pg. 63).*

Según lo indicado en el concepto anterior se puede indicar que el balance general es un informe donde se muestran los valores que posee la empresa y también las obligaciones que tiene que cumplir.

2.18. ESTADO DE RESULTADOS

- ZAPATA, Pedro (2011) *manifiesta que el Estado de Resultados “es dinámico, ya que expresa en forma acumulativa las cifras de rentas (ingresos), costos y gastos resultantes en periodo determinado.”*

El Estado de resultados es un informe que muestra todos los ingresos obtenidos y los gastos en los cuales ha incurrido una empresa para obtener sus ganancias en un periodo.

2.19. TÉCNICAS DE EVALUACIÓN FINANCIERA

2.19.1. Valor Actual Neto (VAN)

- SAPAG CHAIN, Nassir, (2011), *señala: “El VAN plantea que el proyecto debe aceptarse si su valor actual neto es igual o superior a cero, donde VAN es la diferencia entre todos sus ingresos y egresos expresados en moneda actual.” (Pg. 321).*

De acuerdo al concepto anterior se puede indicar que el Valor Actual neto es una herramienta de evaluación financiera que permite determinar si el proyecto es factible o no.

2.19.2. Tasa Interna de Retorno (TIR)

- CORDOBA, Marcial, (2012) *“La tasa interna de retorno conocida como TIR, refleja la tasa de interés o de rentabilidad que el proyecto arrojará de período a período durante toda su vida útil.” (Pg. 242).*

La Tasa Interna de Retorno permite determinar la rentabilidad o utilidad que producirá un proyecto durante el tiempo que dure dicho proyecto.

2.19.3. Costo Beneficio

- SAPAG CHAIN, Nassir, (2011), *señala que: “El análisis del Costo-Beneficio es una técnica de evaluación genérica que se emplea para determinar la conveniencia y oportunidad de un proyecto”. (Pg. 278).*

De acuerdo a lo citado en el concepto anterior se puede decir que el Costo Beneficio representa el conocer lo que se obtendrá por cada vez que se invierte en un proyecto.

2.19.4. Período de Recuperación de la Inversión

- CORDOBA, Marcial, (2012) *manifiesta: Es un instrumento que permite medir el plazo de tiempo que se requiere para que los flujos netos de efectivo de una inversión recuperen su costo o inversión inicial. (Pg. 234).*

Con esta herramienta se puede determinar en cuanto tiempo se podrá recuperar el dinero invertido en el desarrollo del proyecto el mismo que se utilizó al iniciar los procesos de implementación de dicho proyecto.

2.19.5. Punto de Equilibrio

- MEZA OROZCO, Jhonny de Jesús (2010), *manifiesta: “se define como aquel punto o nivel de ventas en el cual los ingresos totales son iguales a los costos totales y, por lo tanto, no se genera ni utilidad ni pérdida contable en la operación”.* (Pg. 138).

El Punto de equilibrio conocer cuántas unidades hay que fabricar y vender para no perder ni tampoco obtener utilidad, es decir igualar los ingresos con los gastos.

CAPÍTULO III

3. ESTUDIO DE MERCADO

3.1. INTRODUCCIÓN

La comercialización de artesanías en la provincia es una de las características primordiales de reconocimiento de la misma, esto ha permitido que artesanías novedosas sean conocidas en todo el país. Al promocionar artesanías que tengan características únicas como los bordados en Otavalo, las figuras religiosas de la parroquia San Antonio de Ibarra entre otras son una buena ventaja que se debe aprovechar y más aún cuando artículos como las artesanías en vidrio de este proyecto tienen un carácter ecológico por su composición física.

El reciclaje de algunos desperdicios se ha convertido en la actualidad en una manera de hacer dinero transformando los desechos en nuevos artículos como por ejemplo la fabricación de floreros utilizando botellas desechadas, otro ejemplo claro es la reutilización del papel y para el caso del presente proyecto se reutilizará los desperdicios de vidrio para funcionarlos con otros materiales y obtener un nuevo producto.

En la ciudad no existe productos con las características que se están proponiendo en este trabajo por lo que es un aspecto positivo a considerar para el éxito del proyecto.

En el presente estudio de mercado se realizó un análisis de la oferta y la demanda que son las dos grandes fuerzas que determinen el precio del producto, además de mostrar la predisposición de compra, es decir el grado de aceptación del producto.

Los artículos que se producirán serán utilitarios como vasos, utensilios de cocina y figuras de decoración los mismos que se los pueden elaborar en vidrio aplicando las técnicas de vidrio soplado en molde y vidrio plano, esta última técnica se trabaja con trozos de vidrio frío uniéndolos con pegamento especial, este tipo de trabajos son los que se puede observar en los ventanales de la iglesias, la técnica de vidrio soplado en molde trabaja con el vidrio fundido a altas temperaturas hasta que el vidrio se convierta en un líquido espeso al que se le dará forma y transformarlo en la figura deseada.

3.2. OBJETIVOS

- ❖ Determinar el mercado meta y sus características para posicionar de manera adecuada el producto.
- ❖ Realizar un análisis de las características del mercado al que está enfocado nuestro producto para determinar las ventajas o desventajas competitivas.
- ❖ Identificar la demanda insatisfecha a la que dirigiremos el proyecto.
- ❖ Determinar el valor del precio que tendrá nuestro producto.
- ❖ Analizar los volúmenes de producción necesarios para cubrir la demanda.

3.3. MARCO DE DESARROLLO

3.3.1. Productos

1. Identificación del producto

Los productos que se fabricarán son artesanías decorativas y artículos utilitarios, los mismos que serán fabricados en vidrio reciclado.

La materia prima a utilizar es el vidrio reciclado el cual será combinado con otros materiales para obtener el producto final. Se utilizarán diferentes técnicas de tratamiento y transformación del vidrio, además, se necesitará de dibujantes y talladores para la parte creativa de los artículos.

En los mercados de artesanías existen factores preponderantes como la creatividad de los productos, la dificultad en sus diseños y el material utilizado para producirlos que inciden en un grado importante en la decisión de compra de un artículo, por esta razón el incorporar a estos factores la contribución al cuidado del medio ambiente convierte a las artesanías en vidrio en un producto con atractivo adicional.

2. Características del producto

El producto a elaborarse se encuentra constituido por los siguientes aspectos:

a) Materia prima

La materia prima a utilizarse para producir las artesanías es el vidrio reciclado, es decir que los desperdicios recolectados tanto en la parroquia como en la ciudad constituirán la base para la producción. Además se recolectará otro tipo de materiales que serán igualmente reciclados para combinarlos con el vidrio y producir un artículo, entre estos estarán la madera que provendrá de carpinterías y aserraderos; plástico, papel, tela, entre otros.

b) Cualidades

Las Principales cualidades del producto son:

➤ Creatividad

Las artesanías que se producirán tienen un carácter novedoso por lo que se necesitará que los diseños sean únicos y poco comunes, que despierte en el consumidor interés no solo por su utilidad sino por la dificultad que muestra en sus formas.

Estas artesanías pretenden tener un reconocimiento propio al igual que lo hicieron las figuras religiosas que se elaboran en la parroquia San Antonio de Ibarra.

GRÁFICO N°27: ARTESANÍAS DECORATIVAS



Fuente: www.tonala.org.mx

➤ Utilidad

Una de las líneas de producción que se maneja es la fabricación de utilitarios que son artículos que no solo son adornos sino también prestan una ayuda en el hogar tal es el caso servilleteros, fruteros entre otros, su característica será su diseño que lo hará diferenciarse de los comunes.

GRÁFICO N°28: ARTESANÍAS UTILITARIOS



Fuente: www.tonala.org.mx

➤ Contribución a la comunidad

Entre las principales características del producto está la contribución a la preservación del medio ambiente debido a que el proceso de producción permite manejar los desechos de vidrio y transformarlos, así, como también se maneja otros materiales que intervendrán de manera indirecta en la producción de las artesanías.

3.4. ÁREA DE MERCADO

Las artesanías de vidrio serán fabricadas en la parroquia de San Antonio de Ibarra donde se encontrará ubicada la fábrica. Se puede decir que el mercado potencial en un inicio será el local, es decir la parroquia y la ciudad de Ibarra.

De acuerdo al estudio diagnóstico realizado se determinó que la parroquia de San Antonio de Ibarra, mercado local, por su vasta experiencia y por ser originalmente artesanal representa una plataforma de exposición de las artesanías muy conveniente y aprovechable, razón por la cual el proyecto se desarrollara en ese sector de la provincia.

El reconocimiento local y nacional que tiene la parroquia de San Antonio de Ibarra será la principal fuente de difusión y promoción del producto.

La participación en mercados internacionales es otra ventaja que se puede aprovechar debido a la participación de delegaciones de artesanos en ferias de exposición realizadas en Colombia.

3.5. MERCADO META

Se entiende por mercado meta al área donde actúan las fuerzas de la oferta y la demanda, las cuales permiten introducir nuevos productos a un mercado determinado. El presente estudio de mercado se encuentra enfocado a la determinación de los niveles de aceptación de las artesanías de vidrio reciclado.

El tipo de mercado al que se pretende llegar es el local, para luego poder proyectar las artesanías hacia nacionales y posteriormente a mercados internacionales, es decir que se busca participar en todas y cada una de las ferias artesanales que se realicen a nivel nacional en el cual muchos de los potenciales clientes son extranjeros.

Los productos artesanales las cuales son el objetivo principal de este proyecto se pretenden comercializar en los principales mercados del

cantón para luego poder expandirnos a nivel nacional y a futuro a nivel internacional.

3.6. SEGMENTO DE MERCADO

Una vez realizado el diagnostico situacional en el cual se analizaron las características de la población de la localidad a quienes se les aplicó la encuesta para recabar información se puede establecer los siguientes criterios para segmentar el mercado al cual está dirigido este proyecto.

CUADRO N°27: CRITERIOS DE SEGMENTACIÓN DE MERCADO.

Criterios de Segmentación	Segmento de mercado
Geografía: Ubicación del Proyecto Provincia Ciudad Parroquia Sectores:	Imbabura Ibarra San Antonio de Ibarra Turistas Nacionales y extranjeros
Demográfica: Género	Hombres y Mujeres
Conductuales: Preferencia	Gusto por las artesanías.
Variables socio económico Clase Social	Media Baja, Media alta, Alta

Elaborado por: Los Autores

Según el Censo de Población y Vivienda 2010 realizado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, en la ciudad de Ibarra existen 181.175 habitantes, es decir 30.651 familias de las cuales 3.447 pertenecen a la Parroquia de San Antonio lugar en donde se desarrollará el proyecto, esto permite tener una idea clara de las posibilidades de obtener suficiente materia prima para producir las artesanías ya que dicha materia prima será los desperdicios de vidrio el cual será reutilizado en los procesos de producción.

La ciudad de Ibarra recibe anualmente cerca de 16.505 turistas tanto nacionales como extranjeros, todos ellos visitan la parroquia de San Antonio de Ibarra por las artesanías que ahí se fabrican, característica que beneficia al presente proyecto.

3.6.1. Características de la población donde se ubicará el proyecto

Con la finalidad de tener una visión más clara de a qué población va dirigida el producto se ha recopilado datos que se exponen a continuación:

CUADRO N°28: INDICADORES DE FACTORES ECONÓMICOS (SERVICIOS) DE LA PARROQUIA DE SAN ANTONIO DE IBARRA

Indicador (servicios cubiertos)	Medida	Parroquia
Viviendas	Número	5249
Casas, villas o departamentos	% (viviendas)	85,79
Servicio eléctrico (con medidor)	% (viviendas)	85,00
Servicio telefónico (convencional)	% (viviendas)	46,00
Servicio telefónico (celular)	% (cobertura)	76,00
Servicio de internet	% (disponibilidad)	9,00
Servicio de recolección de basura	% (viviendas)	86,00
Vivienda propia	% (hogares)	76,90

FUENTE: Plan de desarrollo Estratégico de la Parroquia de San Antonio- Cantón Ibarra (2009-2012)

A través de los datos mostrados en la tabla se pudo determinar las posibilidades económicas de la población tomando en cuenta los servicios con los que viven como son disponibilidad de vivienda propia, servicios básicos entre otros que permiten visibilizar la calidad de vida de la población y las cualidades geográficas en donde se ubicara el proyecto.

Los indicadores sobre las condiciones de vida de la población permiten observar el estado en que se encuentra la parroquia y ciudad en cuanto tiene que ver capacidad de compra es decir qué porcentaje de los habitantes generan dinero.

3.7. IDENTIFICACIÓN DE LA DEMANDA

La demanda actual de artesanías se determinó de la siguiente manera:

El número total de turistas que visitan la ciudad de Ibarra es de 16.505 turistas quienes adquieren algún tipo de artesanía fabricada en la parroquia de San Antonio de Ibarra entre las que están los adornos fabricados en madera, utilitarios y figuras religiosas.

3.8. PROYECCIÓN DE LA DEMANDA: ANÁLISIS SUBJETIVO Y OBJETIVO

3.8.1. PROYECCIÓN DE LA DEMANDA

Al haber identificado el mercado al que se dirige el proyecto y la demanda que existe actualmente de artículos que tienen características similares a los del proyecto que se está realizando, se procederá a realizar una proyección de la demanda tomando como base la información recopilada de las encuestas aplicadas a los consumidores y que por lo menos una artesanía es adquirida por los turistas que visitan la parroquia. Para el cálculo de la Tasa de crecimiento se utilizará:

$$i = \frac{C_n}{C_o} - 1$$

CUADRO N°29: ARRIVO DE TURISTAS A LA PARROQUIA DE SAN ANTONIO DE IBARRA EN LOS ULTIMOS 6 AÑOS

AÑO	CANTIDAD DE TURISTAS	TASA ANUAL DE CRECIMIENTO
2007	9.998	
2008	10.717	7,20
2009	11.871	10,77
2010	13.150	10,77
2011	14.465	10,00
2012	16.505	14,10
		52,84

Fuente: Plan integral de Marketing Turístico del Ecuador 2010 - 2014

Elaborado por: Los autores.

De acuerdo a los datos de la tabla anterior se puede observar el continuo crecimiento del turismo en la parroquia de San Antonio de Ibarra debido al atractivo de sus trabajos artesanales.

Tasa promedio de crecimiento:

$$\frac{\sum i}{N} = \frac{0,528}{5} = 0.1057(i)$$

= 11%

CUADRO N°30: PROYECCIÓN DE ARRIVO DE TURISTAS A LA PARROQUIA DE SAN ANTONIO DE IBARRA

AÑO	CANTIDAD DE TURISTAS	TASA DE CRECIMIENTO DE TURISMO
2012	16.505	11%
2013	18.249	
2014	20.178	
2015	22.310	
2016	24.668	
2017	27.274	

Fuente: Investigación de campo 2013

Elaborado por: Los autores.

Al no contar con información histórica de la demanda de artesanías de vidrio por ser un producto nuevo se procederá a determinar dicha demanda utilizando los resultados de la encuesta aplicada a los demandantes en su pregunta N°2 que tiene que ver con la variable “disposición de compra”. El 92% de los encuestados afirmaron estar dispuestos a adquirir las artesanías de vidrio.

Adicionalmente se tomará en cuenta los resultados de la pregunta N° 3 que se refiere a “cantidad de compra” donde la mayoría de los encuestados afirmaron que comprarían 2 artesanías en el lapso de un año.

CUADRO N°31: PROYECCION DE LA DEMANDA DE ARTESANIAS DE TODO TIPO

AÑO	CANTIDAD DE TURISTAS	DISPOSICIÓN DE COMPRA (EN UNIDADES)	CANTIDAD DE COMPRA (2 UNIDADES)
2012	16.505	15.185	30.369
2013	18.249	16.789	33.579
2014	20.178	18.563	37.127
2015	22.310	20.525	41.050
2016	24.668	22.694	45.389
2017	27.274	25.093	50.185

Fuente: Resultados de las encuestas aplicadas a consumidores.

Elaborado por: Los autores.

El ingreso al mercado como producto nuevo brinda ventajas muy significativas y más aún cuando el producto presenta características nuevas que es el valor agregado que tienen las artesanías de vidrio.

3.9. ANÁLISIS DE LA OFERTA

La finalidad de realizar un análisis de la oferta es determinar las capacidades que tiene el proyecto para cubrir con la demanda del producto, para lo cual se debe tomar en cuenta las características que tiene el mercado en lo que se refiere a capacidad de compra de los consumidores, existencia de productos que tienen características similares, entre otros.

Por la manera en que actúa el mercado de artesanías en la parroquia y en la ciudad no se ha podido determinar un dato exacto de la producción de las artesanías, hay que tomar en cuenta que muchos de los productores de artesanías trabajan de manera no convencional es decir que la variabilidad del volumen de la producción de sus artículos es irregular por lo que se hace necesario trabajar con datos aproximados proporcionados por la Junta Parroquial de San Antonio.

CUADRO N°32: OFERTA HISTÓRICA DE ARTESANÍAS DE TODO TIPO EN LA PARROQUIA DE SAN ANTONIO DE IBARRA

AÑOS	PRODUCCIÓN DE ARTESANÍAS		PRODUCCIÓN APROXIMADA (EN UNIDADES) (a+b)
	UTILITARIOS (a)	ADORNOS (b)	
2007	5.110	4.230	9.340
2008	5.320	5.740	11.060
2009	5.970	6.026	11.996
2010	6.525	6.345	12.870
2011	7.280	7.730	15.010

Fuente: Plan de desarrollo Estratégico de la Parroquia de San Antonio- Cantón Ibarra (2009-2012)

Elaborado por: Los autores.

3.9.1. Proyección de la Oferta

Para proceder a realizar la proyección de la oferta se tomará como referencia la información de la producción anual de las artesanías mostradas en el cuadro N°32 que se refiere a cantidad de artesanías producidas en los últimos 5 años y luego se utilizará:

Tasa de crecimiento:

$$i = \frac{C_n}{C_o} - 1$$

CUADRO N°33: PRODUCCIÓN DE ARTESANÍAS DE UTILITARIOS Y ADORNOS DE LOS ÚLTIMOS CINCO AÑOS

AÑO	PRODUCCIÓN APROXIMADA (EN UNIDADES)	TASA DE CRECIMIENTO
2007	9.340	
2008	11.060	18,42
2009	11.996	8,46
2010	12.870	7,29
2011	15.010	16,63
		50,79

Fuente: Plan de desarrollo Estratégico de la Parroquia de San Antonio- Cantón Ibarra (2009-2012)

Elaborado por: Los autores.

Tasa Promedio de Crecimiento:

$$\frac{\sum i}{N} = \frac{50,792}{4} = 0,1270(i)$$

=12.70%

CUADRO N°34: PROYECCIÓN DE LA OFERTA DE ARTESANÍAS DE UTILITARIOS Y ADORNOS

AÑO	OFERTA PROYECTADA
2012	16.916
2013	19.064
2014	21.485
2015	24.213
2016	27.287
2017	30.752

Fuente: Productores de artesanías de la parroquia

Elaborado por: Los autores.

El incremento de la oferta es considerable tomando en cuenta que muchos de los artesanos venden sus productos por temporadas y otros bajo pedido por los que la salida de productos no es constante.

3.10. DEMANDA A SATISFACER

Con los resultados obtenidos en la realización de las proyecciones de oferta y demanda procederemos a realizar el análisis de la sensibilidad

del estudio de mercado, para lo cual elabora el Balance de oferta – demanda.

3.10.1. Balance Oferta – Demanda

CUADRO N°35: CÁLCULO DE LA DEMANDA A SATISFACER

AÑO	OFERTA (EN UNIDADES) (a)	DEMANDA (EN UNIDADES) (b)	DEMANDA A SATISFACER (EN UNIDADES) (a-b)
2012	16.916	30.369	13.453
2013	19.064	33.579	14.515
2014	21.485	37.127	15.642
2015	24.213	41.050	16.838
2016	27.287	45.389	18.101
2017	30.752	50.185	19.433

Fuente: Investigación de campo 2013

Elaborado por: Los autores.

De acuerdo a los resultados mostrados en el balance de oferta – demanda tanto en el año vigente 2012 como para el 2017 muestra que existe un porcentaje del mercado que no es atendido lo que significa que ese sector busca no solo los productos tradicionales sino que algo novedoso que vaya más allá de las de lo convencional.

De acuerdo a la información proporcionada por un experto en trabajos artísticos a base de vidrio, quien informó que es posible cubrir la totalidad de la demanda a satisfacer siempre y cuando se cumpla con los requerimientos mínimos en lo que tiene que ver con la instalación física, siendo lo más importante la colocación de un horno para la fundición del vidrio, el mismo que deberá cumplir con los requerimientos técnicos y de seguridad necesarios para producir.

3.11. ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

La parroquia de San Antonio de Ibarra se caracteriza por la actividad artesanal en sus distintas formas, siendo la cuna de grandes artistas motivo por el cual existen muchos artesanos en la localidad, pero ninguno de ellos trabajan en vidrio lo que convierte esta característica en una ventaja aprovechable y novedosa que puede despertar en el consumidor el interés por adquirir las artesanías de vidrio. A continuación se muestra

en que porcentajes los artesanos son productores o comercializadores, ambas tanto en mercados nacionales como internacionales.

CUADRO N°36: ACTIVIDAD ARTESANAL

VARIABLES	PORCENTAJES
SOLO PRODUCCIÓN	44,00
PRODUCE Y COMERCIALIZA MERCADO NACIONAL	19,00
PRODUCE Y COMERCIALIZA MERCADO INTERNACIONAL	3,00
SOLO COMERCIALIZA	15,00
COMERCIALIZA MERCADO NACIONAL	14,00
COMERCIALIZA MERCADO INTERNACIONAL	5,00
TOTAL	100%

Fuente: Plan de desarrollo Estratégico de la Parroquia de San Antonio- Cantón Ibarra (2009-2012)

Elaborado por: Los autores.

De acuerdo al cuadro anterior se puede observar que la gran mayoría de artesanos son productores y a la vez comercializadores de sus artesanías tanto en el mercado nacional como internacional. El presente proyecto busca participar en el mercado local y provincial, utilizando como plataforma de promoción el recurso histórico cultural por el cual son reconocidos los productores de artesanías de la Parroquia.

3.12. ANÁLISIS DE LOS PRECIOS

Dentro del mercado de la parroquia, los precios de las artesanías son variados dependiendo de cuánto producen, el material que utilizan, la dificultad del diseño, el número de personas que intervienen en la producción.

Además de los factores antes mencionados el precio en el mercado está dado por la calidad y forma de presentación.

Los resultados de las encuestas que se aplicó a los artesanos en la cual se les consultó cual era el rango de precios en el que se encontraba las artesanías que más vendían, los resultados indican que el precio se ubica entre los \$20,00 y \$30,00 dólares dependiendo de las características que busque el consumidor. El mercado al que está dirigido

el proyecto es la clase social media alta, es decir que los artículos a producirse no son considerados como “de primera necesidad” por los que solo aquellas personas que tengan cierto nivel económico pueden acceder a ellos, razón por la que el sector del turismo es la opción más viable para la venta de las artesanías.

3.13. CONCLUSIONES DEL ESTUDIO DE MERCADO

Una vez realizado el análisis y tratamiento de la información recolectada de las fuentes primarias a través de la utilización de instrumentos de investigación como encuestas y entrevistas se concluyó lo siguiente:

- ❖ Con la información recolectada por las encuestas aplicadas tanto a productores como a consumidores se ha podido determinar que el mercado meta en el cual se ubicará el producto es en mercado de artesanías artísticas.
- ❖ De acuerdo a los resultados de este estudio se ha determinado que existe un alto margen de consumidores que buscan artesanías diferentes a las tradicionales, es decir que no han podido satisfacer sus gustos.
- ❖ La población que se mantiene en continuo crecimiento representa un nuevo mercado potencial que eleva el número de consumidores.
- ❖ Los productos artísticos poseen la característica del atractivo visual lo que permite trabajar con un alto margen de libertad aprovechando material y buscar reducir costos, claro que se debe considerar que el diseño puede ser un factor que incremente el costo del producto.
- ❖ El mercado de artesanías en el sector al que va dirigido este estudio muestra la existencia de un sector desatendido por el cual se puede proceder a introducir un nuevo tipo de artesanías como el que ofrece este proyecto, el tradicionalismo imperante en cuanto a modelos y el tipo de materiales con los que trabajan puede ser una ventaja aprovechable al mostrar algo diferente a lo acostumbrado.

CAPÍTULO IV

4. ESTUDIO TÉCNICO – INGENIERÍA DEL PROYECTO

Para determinar la localización del proyecto y el recurso necesario se realizara un estudio cuidadoso de los factores geográficos que benefician al proyecto, además en esta etapa se diseña y define todos los procesos que conformarán la microempresa, incluyendo el proceso de producción, el proceso de almacenaje, de distribución y de ventas.

4.1. MACRO Y MICRO LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

4.1.1. Macrolocalización

La localización del proyecto es un factor importante a considerar para determinar el éxito o fracaso del mismo.

El presente proyecto estará localizado en la República del Ecuador, Provincia de Imbabura, Cantón Ibarra, Parroquia San Antonio.

1. Descripción de la provincia de Imbabura

A la Provincia de Imbabura se la conoce como la provincia de los Lagos, ya que en sus cantones se encuentran los lagos más hermosos del país, cuenta con 6 cantones los mismos que son reconocidos internacionalmente por las diversas actividades tradicionales que en ellas se realizan.

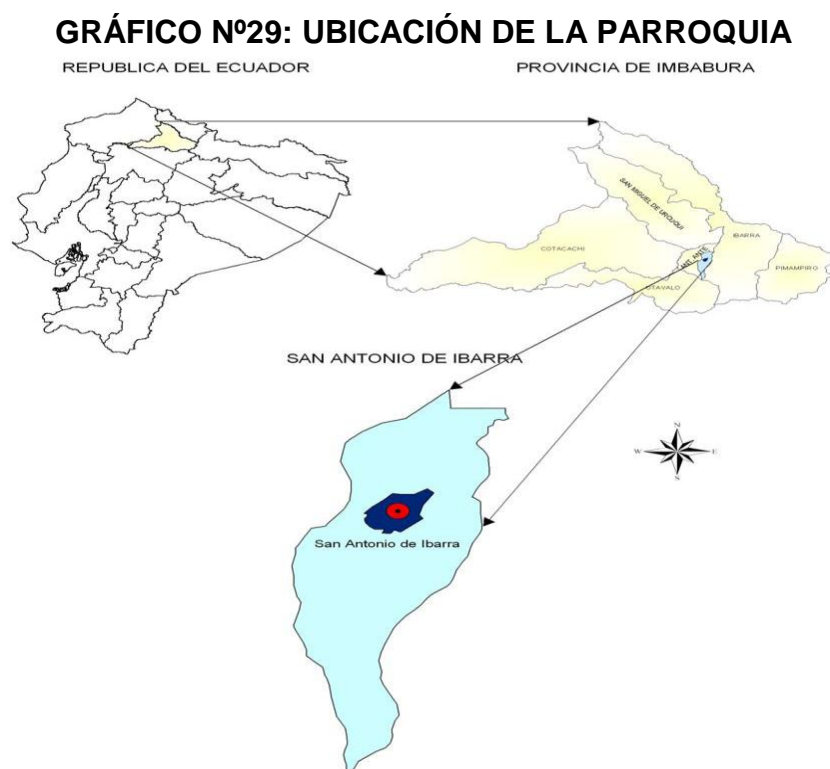
Su temperatura promedia los 18 °C y su clima es seco. Es ideal para el turismo de aventura, la pesca y para entrar en contacto con la naturaleza, sus artesanías son bien valoradas en el mercado internacional por su originalidad y su presentación. Imbabura es una provincia de la Sierra Norte de Ecuador, las principales ciudades son Ibarra, Cotacachi, Otavalo, Atuntaqui y Urcuqui. Aparte de sus lagos, la provincia tiene

muchos otros puntos de interés, por ejemplo los volcanes Imbabura y Cotacachi. La provincia también es conocida por sus contrastes poblacionales, es así que la población está marcada por diferentes factores demográficos, además desde siempre ha sido núcleo de artesanías y cultura.

2. Descripción de la ciudad de Ibarra

Ibarra es la capital de la provincia de Imbabura ubicado en la región andina, a 120 km al norte de la ciudad de Quito. Rodeada de joyas naturales como la Laguna de Yahuarcocha que posee uno de los 10 mejores autódromos del mundo, una infraestructura hotelera de primera calidad que ha sido admirada por el turismo nacional y extranjero que la visita.

La ciudad tiene una altitud de 2.225 metros sobre el nivel del mar y es conocida como la Ciudad Blanca. Conserva su sabor de antaño, cada rincón guarda recuerdos del pasado que se proyectan al presente y donde armoniosamente se combina lo colonial con lo moderno.

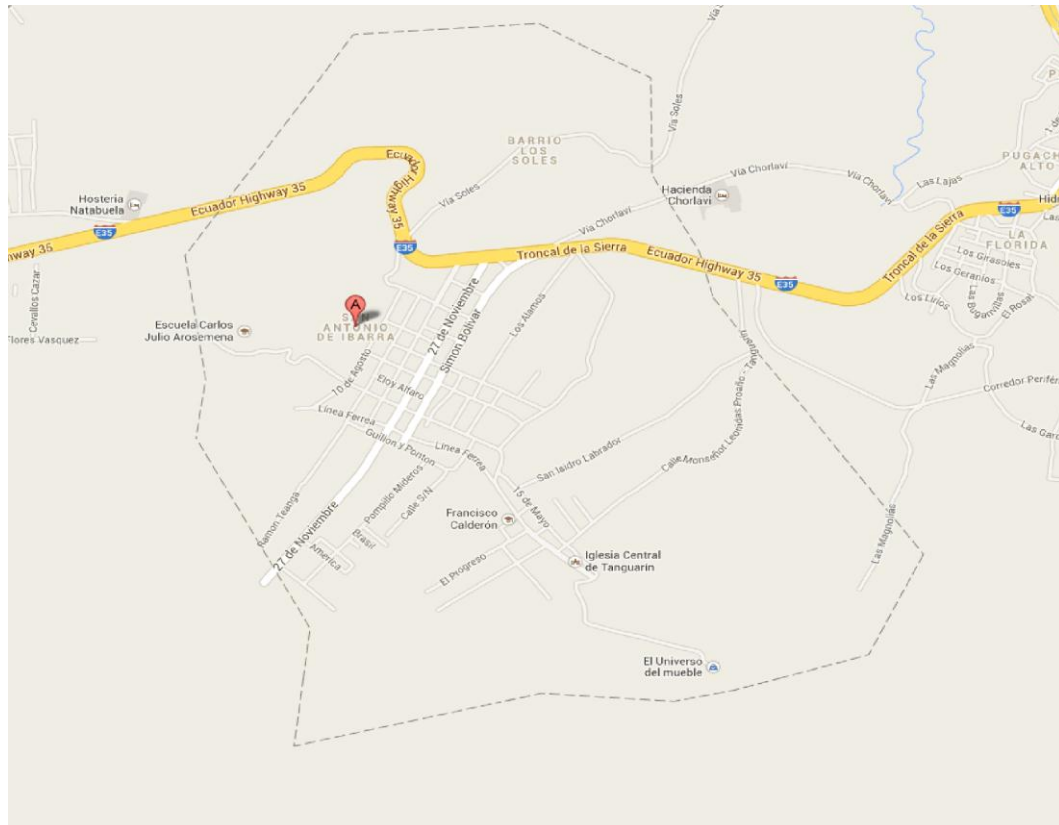


Fuente: Plan de Desarrollo Estratégico de la Parroquia de San Antonio- cantón Ibarra

4.1.2. Microlocalización

El proyecto de las artesanías se encontrará ubicado en la parroquia de San Antonio en las calles Luis Enríquez Cevallos entre Teodoro Miguel Egas y Carlos Montufar.

GRÁFICO N°30: UBICACIÓN DEL PROYECTO



Fuente: www.maps.google.com.ec

1. Descripción de la parroquia de San Antonio de Ibarra

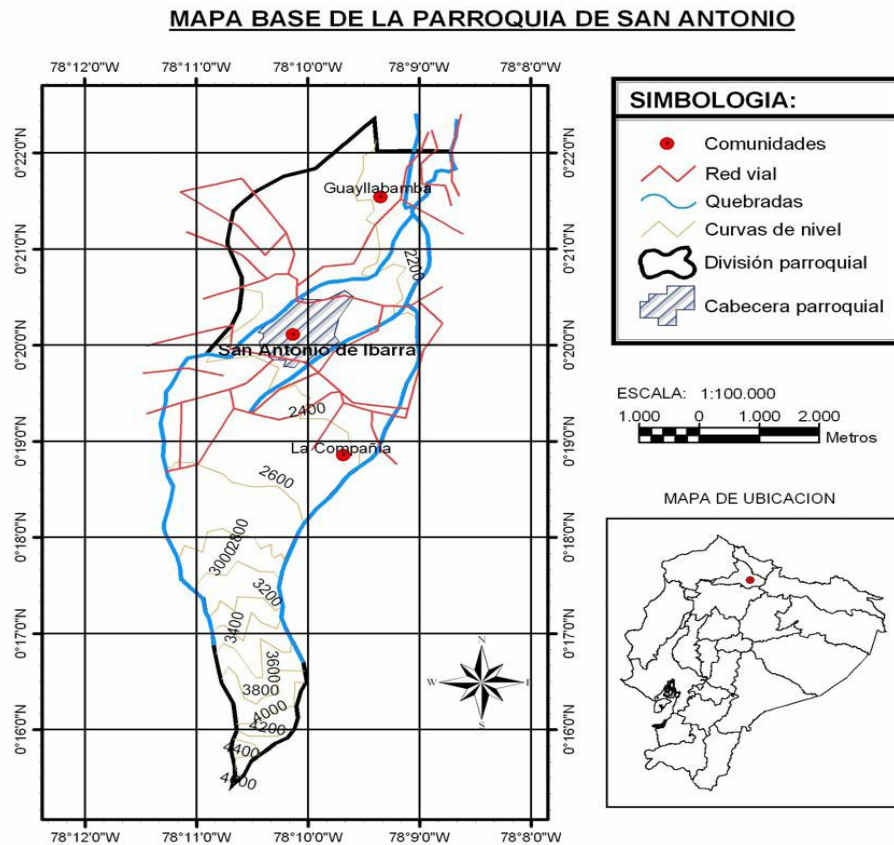
San Antonio de Ibarra está localizado a 121 kilómetros al norte de Quito y está justo afuera de la carretera Panamericana. Ofrece deleites visuales como montañas, además de su potencial artístico y de tiendas, todo esto en un ambiente auténtico, empapado en tradición.

➤ Ubicación

San Antonio de Ibarra parroquia rural perteneciente al cantón Ibarra de la provincia de Imbabura, ubicada a 5,50 km de la capital provincial y a 174 km de la capital ecuatoriana. La cabecera parroquial consta con las

coordenadas geográficas: 0° 20' 08" de latitud norte y 78°10' 09" de longitud oeste.

GRÁFICO N°31: MAPA DE LA PARROQUIA DE SAN ANTONIO



4.1.3. Factores de la localización del proyecto

Para la ubicación geográfica del proyecto se ha tomado en cuenta los siguientes aspectos:

1. Geográficos

a) Clima

La parroquia de San Antonio de Ibarra presenta un clima frío en la parte alta del páramo que se encuentra desde los 2.800 hasta los 4.620 msnm, y templado correspondiente al centro poblado 2,040 msnm hasta los 2,800; posee una pluviosidad de 600 a 1000 mm, su temperatura promedio es de 9,8 en la parte alta y alcanza los 17°C en la parte baja.

b) Nivel de riesgo

La situación geográfica de la Parroquia en cuanto tiene que ver a riesgos por desastres naturales como movimientos telúricos es considerablemente baja. Debemos tomar en cuenta que la superficie del suelo es irregular, es decir montañosa pero muy sólida.

c) Superficie

29,07 Km² (Veinte y nueve con siete kilómetros cuadrados) en la actualidad la mayor parte de esta superficie está habitado.

d) Altura

De acuerdo a su topografía, se encuentra entre los 2,040 msnm y 4,620 msnm.

2. Comerciales**a) Posición Estratégica.**

El lugar en el que se ubique la planta de producción debe cubrir con ciertos requisitos de aprobación como accesibilidad, disponibilidad de servicios, espacio físico, entre otros, lo que debe permitir el libre aprovechamiento de todas las ventajas que el lugar proporcione. Se debe evitar algún tipo de limitación en el accionar de la producción, es decir que el lugar no provoque que se detenga la producción.

b) Vías de Acceso

La accesibilidad a la Planta de producción debe ser el adecuado, el estado de las vías de acceso deben facilitar la llegada y salida de la planta.

c) Disposición de Espacio Físico

EL Planta de producción contara con el suficiente espacio para la colocación de las herramientas, la distribución de las oficinas, de los talleres y para la asignación de una bodega para almacenar los productos los mismos que después de un control se distribuirán a los distintos puntos de comercialización.

d) Costo de Terrenos

El costo de las propiedades en este sector es muy bajo por diversos factores que afectan la plusvalía de las mismas. Estos factores pueden ser:

- ♦ Lejanía de los sectores comerciales.
- ♦ Poco nivel de desarrollo.

e) Seguridad

El sector cuenta con una debida vigilancia policial, además se contara con vigilancia privada.

f) Proveedores

Para la adquisición de una parte de la materia prima se tendrá como principales proveedores a la población en general que serán ellos que por medio del depósito de los desechos de materiales de vidrio separados del resto de desperdicios los mismos que serían retirados por personal de la microempresa y para el resto se comprará a empresas recicladoras de la ciudad de Quito como por ejemplo la empresa Reciclar CIA LTDA., Maprina S.A quienes se dedican a la recolección de desechos reutilizables como cartón, plástico y vidrio.

g) Mano de Obra

La planta de producción contara con personal calificado y cualificado en cada una de las aéreas, con el fin de aprovechar de manera óptima los recursos materiales que se tenga.

➤ *Mano de Obra Calificada:* Preparación en estudios de nivel superior para lo que tiene que ver a las áreas administrativas y de diseño de los productos.

➤ *Mano de Obra Cualificada:* El personal posee cualidades y entrenamiento en lo que respecta a la fabricación de las artesanías. Se aprovechara la experiencia de la población en la producción de artesanías para elegir personal que cuente con las cualidades necesarias para trabajar en el área de producción. El contratar a jóvenes que estudiaron

en el Colegio de Arte Daniel Reyes es otra ventaja que se aprovechara en cuanto a personal experto en diseño.

h) Servicios Básicos

El local en donde se ubicara la planta cuenta con los servicios básicos indispensables para su buen funcionamiento como son: Agua, Luz, Teléfono.

3. Contaminación ambiental

a) Contaminación Desechos Sólidos:

El presente proyecto tiene carácter ecológico y más específicamente a lo que se refiere al reciclaje se ofrecerá alternativas más sustentables sobre el uso y manejo de los recursos naturales relacionados a la producción y comercialización de artesanías.

4.2. UBICACIÓN DE LA MICROEMPRESA

4.2.1. Ubicación de la planta de Producción

Se ha determinado que la planta de producción se la ubique en la parroquia de San Antonio para aprovechar la experiencia de gran parte de la población que se dedica a la producción y comercialización de artesanías, otra ventaja es la facilidad que se tendría en la contratación de la mano de obra.

4.2.2. Ubicación del área de Comercialización

La ubicación del área de distribución será en el mismo lugar donde estará la planta de producción, todas las oficinas contarán con todos los recursos posibles que faciliten el normal desenvolvimiento de las actividades de distribución y ventas.

Se buscará además ubicar un punto de ventas en el sector comercial de la parroquia, en dicho sector se encuentran ubicados los mejores exponentes de las artesanías de la Parroquia, la mayor parte de ellos utilizan como materia prima la madera por lo que en sus exhibidores se

muestran figuras elaboradas solo en madera, por este motivo el local donde se mostraran nuestras artesanías de vidrio resaltara a la vista por ser diferente a los demás.

4.3. TAMAÑO DEL PROYECTO

El proyecto tiene por su ubicación, su innovación y sus contribución al medio ambiente muchas ventajas aprovechables y más aún cuando el estudio de mercado ha revelado que existe un sector desatendido dentro del mercado artesanal de la Parroquia y de la Ciudad. El diseño estructural para el funcionamiento del proyecto se describe a continuación:

4.3.1. Cobertura del Proyecto

El proyecto tiene una cobertura a nivel local, es decir que participara en los mercados de la parroquia de San Antonio y de toda la Ciudad de Ibarra, dirigiendo su producto a todos los turistas tanto nacionales como extranjeros que visitan la localidad. La proyección a futuro es participar en los mercados del resto de ciudades de la provincia y del país.

Los productores directos distribuidos en el centro parroquial y sus barrios salen a ofrecer sus productos a los 99 locales comerciales localizados en las calles 27 de noviembre, Sucre, Bolívar y alrededores del parque Francisco Calderón de la cabecera parroquial. Son los dueños de los locales comerciales quienes buscan ofrecer el producto al consumidor final, a través de las ventas directas a quienes visitan su local, las ventas a comerciantes extranjeros.

4.4. DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA

4.4.1. Planta de Producción y Planta de Comercialización

La planta de producción contará con las aéreas necesarias para su correcto funcionamiento tanto con maquinaria, herramientas y personal calificado.

En el proceso de distribución y venta de las artesanías, esta área tendrá todos los recursos infraestructurales y humanos necesarios para cumplir con sus funciones.

CUADRO N°37: INFRAESTRUCTURA CIVIL

PLANTA DE PRODUCCIÓN (a)			
LUGAR	ÁREA DE CONSTRUCCIÓN (M ²)	COSTO DEL M ²	TOTAL
Producción	25	600,00	15.000,00
Almacén de materia prima	10	300,00	3.000,00
Bodega de gas L.P	20	300,00	6.000,00
Hornos de fundido	25	300,00	7.500,00
Área de soplado	10	300,00	3.000,00
Área de acabado	10	300,00	3.000,00
Horno de Templado	10	300,00	3.000,00
Almacen de producto terminado	5	300,00	1.500,00
Área de Descarga	15	300,00	4.500,00
SUBTOTAL ÁREA DE PRODUCCIÓN	130		46.500,00
ÁREA DE COMERCIALIZACION (b)			
LUGAR	ÁREA DE CONSTRUCCIÓN (M ²)	COSTO DEL M2	TOTAL
EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS	10	300,00	3.000,00
CAJA	5	300,00	1.500,00
RECEPCIÓN	5	300,00	1.500,00
SUBTOTAL ÁREA DE COMERCIALIZCIÓN	20		6.000,00
ÁREA TOTAL (a+b)	150		52.500,00

Fuente: Investigación de campo 2013

Elaborado por: Los autores.

Tanto las instalaciones de la Planta de Producción y Comercialización cuentan con todos los servicios básicos.

4.4.2. Personal necesario

CUADRO N°38: PERSONAL PARA PRODUCCIÓN

ÁREA	Nº	PUESTO
Producción	1	Jefe de Producción
	1	Acabadores
	2	Sopladores
	1	Ayudantes
	1	Diseñador
Bodega	1	Encargado de bodega
	1	Ayudante
Total Personal de Producción	8	

Fuente: Investigación de campo 2013

Elaborado por: Los autores.

El total de personal necesario para producir las artesanías es de 10 personas distribuidas en cada una de las áreas de la planta.

CUADRO N°39: PERSONAL PARA ADMINISTRACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN

ÁREA	Nº	PUESTO
Comercialización	1	Vendedor
Administración	1	Gerente
	1	Contador
	1	Secretaria
Total Personal de Comercialización y Administración	4	

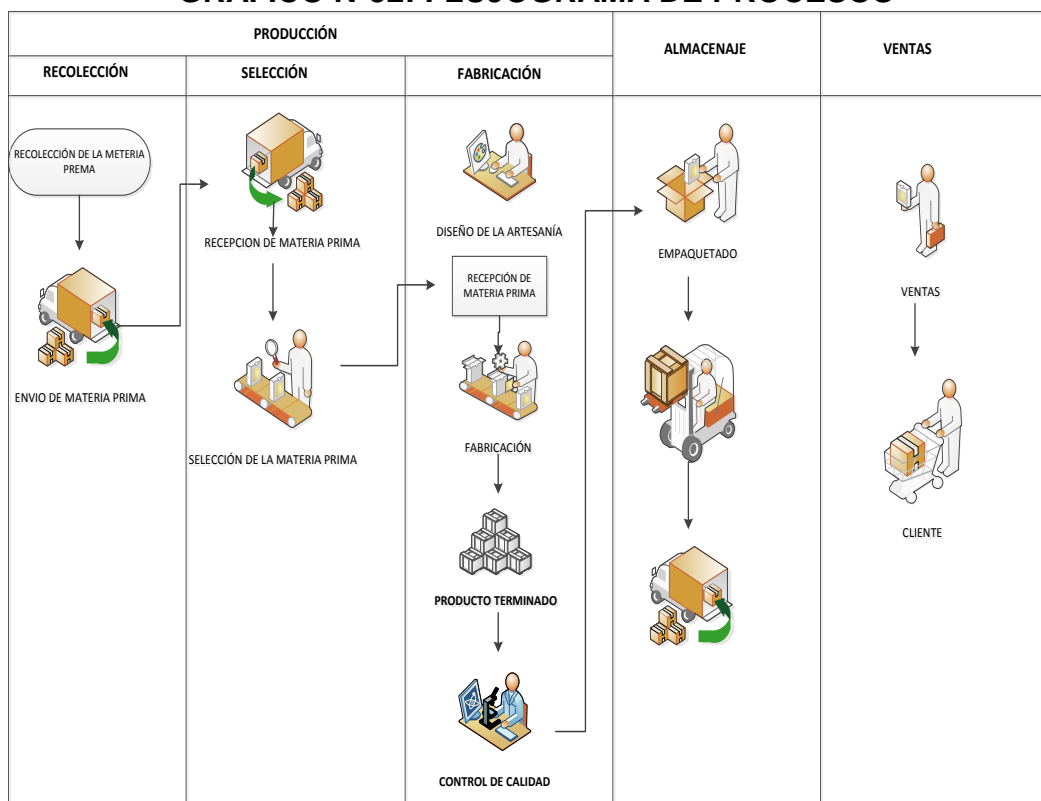
Fuente: Investigación de campo 2013

Elaborado por: Los autores.

Para la distribución y venta de las artesanías se contará con 4 personas asignada en su puesto de acuerdo al cuadro arriba descrito las que tendrán todos los implementos necesarios para su trabajo.

4.5. FLUJO GRAMA DE PROCESO

GRÁFICO N°32: FLUJOGRAMA DE PROCESOS



Fuente: Investigación de campo 2013

Elaborado por: Los autores.

4.5.1. Descripción del Proceso de Producción

1. Recolección de la Materia Prima

Parte de la materia prima será recolectada por parte del personal de la microempresa, en la parroquia se instalaran contenedores para que los habitantes depositen los desperdicios de vidrio. Se buscara hacer campañas de concientización del reciclaje del vidrio en la parroquia con ayuda de las autoridades de la localidad. El resto del material será adquirido a empresas recicladoras de la ciudad de Quito quienes entregarán el material clasificado.

Este paso comienza con la recolección de los desechos de vidrio como botellas, ventanales rotos, cristalerías en mal estado, parabrisas de vehículos entre otros, en este proceso se contara con la ayuda de un vehículo tipo camión para recolectar el vidrio el mismo que será transportado hasta las instalaciones de la planta. El vidrio que se comprará se lo transportará desde la ciudad de Quito.

2. Recepción de Materia Prima

La materia prima será embodegada en las instalaciones de la fábrica. Una vez que el material se encuentra en la bodega de la planta se procede clasificarla tomando en cuenta su forma y utilidad, separándola de esta manera, se obtendrá el material que se utilizará para las artesanías y el material que entrara en el molino de vidrio para obtener polvo de vidrio para adornar los productos.

Todo este proceso tomará 3 horas, absolutamente todo el material entrara en un proceso de lavado para tener el vidrio totalmente cristalino y aprovechar sus colores y evitar que el personal que manipule el material no contraiga algún tipo de enfermedad.

3. Selección de la Materia prima

De acuerdo a los diseños de las artesanías se seleccionará el material a utilizar, es decir que se tomará en cuenta la textura del material, el color,

el tamaño y se lo relacionara con la forma del diseño que se va a elaborar, de esta manera se clasificara a la materia prima.

4. Elaboración de Diseños

Una vez que se tiene el material listo para producir, en el área de diseño se elaboraran bocetos en papel de las artesanías a fabricar, se contara con la ayuda de dibujantes quienes darán forma a las ideas de todos los actores del proyecto.

La herramientas a utilizar no son muy sofisticadas pero si las adecuadas para realizar el trabajo.

5. Fabricación

En esta etapa se procederá a dar forma a las artesanías de acuerdo a los diseños, en muchos casos se tendrá que esculpir en el vidrio, en otros casos se cortara el vidrio para unirlo con otros materiales y hasta llegar al proceso más difícil que será darle forma al vidrio utilizando la técnica del vidrio soplado.

6. Control de calidad

En esta etapa se procederá a revisar las artesanías con el objetivo de verificar que todas cumplan con todos los requisitos para ser considerados aptas para ser vendidas para lo cual se evaluara aspectos como estética y presentación, es decir que sean atractivos a la vista.

7. Empaquetado y almacenado

Este es el paso final del proceso de fabricación tiene que ver con el empaquetado y almacenamiento el mismo que se hará al final de cada día. Una vez que se termine el proceso de fabricación el producto será transportado hasta las instalaciones de la plata de comercialización para su posterior venta.

4.6. TAMAÑO DEL PROYECTO

El tamaño del proyecto se los determina de acuerdo a los siguientes factores:

4.6.1. Capacidad de la Planta

La capacidad nominal de la planta está determinada para la fabricación de aproximadamente 500 unidades mensuales que es con lo que se iniciará el proyecto, este volumen de producción se mantendrá los primeros meses hasta observar el comportamiento de la demanda con el producto ya en el mercado.

4.6.2. Tecnología a utilizar

De acuerdo al tipo de producto que se fabricará no será muy necesaria la adquisición de equipos sofisticados, pero para el área de diseño se busca adquirir programas informáticos de diseño. El trabajo manual prima sobre la utilización de tecnología, el nivel de cobertura del proyecto es local por lo que la producción en cuanto a volumen es bajo.

4.6.3. Tipo de mercado

De acuerdo a los análisis y resultados obtenidos del estudio de mercado se determinó que el área a cubrir es el local con proyecciones de expansión, es decir que buscará la aceptación del mercado local para luego incursionar en otros mercados. El aprovechar la plataforma de publicidad que presentan las artesanías de San Antonio permitirá participar de mercados internacionales como la feria de Artesanías Religiosas realizada en Colombia y otros mercados.

4.7. PRESUPUESTO TÉCNICO

4.7.1. Inversión fija

1. Terreno para la Planta de producción

El terreno destinado para la ubicación de la infraestructura tiene una extensión de 150 m² los que están destinados para la construcción del área de administración, distribución, y para el área de fabricación del producto.

El costo aproximado del terreno es de \$ 3.700,00 dólares.

2. Infraestructura Civil.

La construcción de la planta de producción, administración y comercialización comprende un área total de 150 m² en esta superficie se encuentra incluido las áreas necesarias para producir, el área de comercialización y administración que comprende un total de 20 m² de construcción lo demás está destinado para ubicar las bodegas de materia prima, herramienta, hornos, entre otros. La inversión destinada para la construcción es de \$ 52.500,00.

3. Maquinaria y equipos

La maquinaria y equipo serán adquiridos en mercados nacionales ya que la producción artesanal no necesita de máquinas con tecnologías muy avanzadas la mayor parte de los procesos se lo realizan a mano solo con la utilización de herramientas no tan sofisticadas. Las herramientas no tienen mayor costo por lo que algunas son adquiridos en almacenes ferreteros locales.

CUADRO N° 40: MAQUINARIA Y EQUIPO

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO (USD)	TOTAL (USD)
HORNO PARA FUNDIR VIDRIO	1,00	5.000,00	5.000,00
HORNO DE TEMPLADO DE VIDRIO	1,00	5.200,00	5.200,00
EQUIPOS DE HERRAMIENTAS MENORES	2,00	700,00	1.400,00
EXTRACTORES PARA ELIMINACION DE GASES	2,00	1.400,00	2.800,00
MESAS METÁLICAS	2,00	120,00	240,00
COMPRESORES DE AIRE	2,00	200,00	400,00
CAÑAS DE SOPLADO	8,00	100,00	800,00
HERRAMIENTAS: PUNTIL, MOLDES	1,00	500,00	500,00
TOTAL			16.340,00

Fuente: Investigación de campo 2013

Elaborado por: Los autores.

4. Muebles y Enseres

Para iniciar el proyecto la inversión destinada para muebles y enseres se la realizara en función de las necesidades de cada área, con el transcurso del tiempo estos se irán renovando e incrementando conforme crezca la microempresa. A continuación se detalla los muebles y enseres a adquirir:

CUADRO N° 41: MUEBLES Y ENSERE

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO (USD)	TOTAL
ESCRITORIOS	4,00	120,00	480,00
SILLAS GIRATORIAS	4,00	30,00	120,00
SILLONES PARA RECEPCIÓN	2,00	80,00	160,00
TELEFONOS	3,00	30,00	90,00
ARCHIVADORES	2,00	110,00	220,00
TOTAL			1.070,00

Fuente: Investigación de campo 2013

Elaborado por: Los autores.

5. Equipo de Computación

Para la elaboración de los diseños de las artesanías se utilizará computadoras con programas de diseño gráfico que permitan simular el acabado de las figuras. En el siguiente cuadro se detallan los equipos a adquirir.

CUADRO N° 42: EQUIPO DE COMPUTACIÓN

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO (USD)	TOTAL
CORE i5 capacidad de disco duro 1000 Gb. Con accesorios	1,00	1.108,00	1.108,00
CORE i3 capacidad de disco duro de 500 Gb. Con accesorios	3,00	800,00	2.400,00
TOTAL			\$ 3.508,00

Fuente: Investigación de campo 2013

Elaborado por: Los autores.

4.7.2. Gastos de Constitución

Dentro de este rubro se encuentran todos aquellos desembolsos de dinero destinados para la puesta en marcha del proyecto.

CUADRO N° 43: GASTOS DE CONSTITUCIÓN

CONCEPTO	VALOR (USD)
ESTUDIO DE FÁCTIBILIDAD	1.500,00
HONORARIOS NOTARIO	380,00
CONSTITUCION DE LA EMPRESA	500,00
REGISTRO SANITARIO	70,00
ORDENANZAS MUNICIPALES	30,00
TOTAL	2.480,00

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Los Autores

4.7.3. Establecimiento del Capital de Trabajo

a) Materia Prima Directa.

La Materia prima directa para producir las artesanías es el vidrio que será recolectado por una unidad móvil perteneciente a la municipalidad misma que recolectara el vidrio de varios sectores de la ciudad. A continuación se detalla el costo de la materia prima necesaria:

CUADRO N° 44: MATERIA PRIMA DIRECTA (EN DÓLARES)

DESCRIPCIÓN	MENSUAL	ANUAL
VIDRIO RECICLADO	16,09	193,13
ARENA CILICA	500	6.000,00
CARBONATO DE CALCIO	187,5	2.250,00
CARBONATO DE SODIO	125	1.500,00
GLP	1.224,96	14.699,52
TOTAL	2.053,55	24.642,65

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Los Autores

Cabe señalar que para la estimación de los costos del GLP, se toma el valor diario, no se lo relaciona directamente con las unidades producidas, sino por los días en que se empleará el horno.

En el siguiente cuadro se detalla la cantidad de materia prima a utilizar para producir las unidades necesarias.

CUADRO N° 45: MATERIA PRIMA (EN KILOGRAMOS)

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD A UTILIZAR POR UNIDAD	UNIDADES A PRODUCIR AÑO 2013	M.P.D UTILIZAR AÑO 2013 (en unidades)	COSTO M.P.D. AÑO 2013	TOTAL M.P.D. AÑO 2013 (en dólares)
VIDRIO RECICLADO	1,25	6.000	7.500	0,03	193,13
ARENA CILICA	1,25	6.000	7.500	0,80	6.000,00
CARBONATO DE CALCIO	1,25	6.000	7.500	0,30	2.250,00
CARBONATO DE SODIO	1,25	6.000	7.500	0,20	1.500,00
GLP	64	264	16.896	0,87	14.699,52
TOTAL					24.642,65

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Los Autores

La proyección de los próximos años, se la realiza de acuerdo a las unidades a producir, iniciando para el primer año con 6.000, artesanías en

vidrio reciclado, el costo de los materiales directos a utilizar, para los siguientes años crece de acuerdo a la inflación enero 2013.

b) Mano de Obra Directa

El requerimiento de la mano de obra directa está determinado por la cantidad de artesanías a realizar, donde se contratará cuatro obreros a continuación el detalle de la remuneración individual, misma que fue tomada de la tabla salarial 2013 elaborada por el Ministerio de Relaciones Laborales a los cuales se les realizó un incremento para hacerlos más atractivos.

CUADRO N° 46: MANO DE OBRA DIRECTA (OPERADOR)

DESCRIPCIÓN	MENSUAL	ANUAL
Sueldo Básico Unificado	350,00	4.200,00
Aporte Patronal	42,53	510,30
Fondos de Reserva	29,17	
Décimo Tercer Sueldo	29,17	350,00
Décimo Cuarto Sueldo	26,50	318,00
TOTAL	477,36	5.378,30

Fuente: Investigación de campo 2013

Elaborado por: Los autores.

c) Costos Indirectos de Fabricación

Por costos indirectos de fabricación están integrados por: la materia prima indirecta, , mano de obra indirecta correspondiente a la remuneración del jefe de artesanos, el diseñador y otros CIF, que comprende depreciación y servicios básicos.

CUADRO N° 47: MANO DE OBRA INDIRECTA (JEFE DE PRODUCCIÓN)

DESCRIPCIÓN	MENSUAL	ANUAL
Sueldo Básico Unificado	380,00	4.560,00
Aporte Patronal	46,17	554,04
Fondos de Reserva	31,67	
Décimo Tercer Sueldo	31,67	380,00
Décimo Cuarto Sueldo	26,50	318,00
TOTAL	516,00	5.812,04

Fuente: Investigación de campo 2013

Elaborado por: Los autores.

CUADRO N° 48: MANO DE OBRA INDIRECTA (DISEÑADOR)

DESCRIPCIÓN	MENSUAL	ANUAL
Sueldo Básico Unificado	450,00	5.400,00
Aporte Patronal	54,68	656,10
Fondos de Reserva	37,50	
Décimo Tercer Sueldo	37,50	450,00
Décimo Cuarto Sueldo	26,50	318,00
TOTAL	606,18	6.824,10

Fuente: Investigación de campo 2013

Elaborado por: Los autores.

A continuación los costos indirectos de fabricación semanal, mensual y para el primer año.

CUADRO N° 49: COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN

DESCRIPCIÓN	MENSUAL	ANUAL
Materia Prima Indirecta		
Cajas	32,50	390,00
Fundas medianas	6,50	78,00
Mano de Obra Indirecta		
Diseñador	606,18	7274,10
Jefe de Producción	516,00	5812,04
Otros CIF		
Depreciación de maquinarias	122,55	1470,60
Servicios Básicos	30,00	360,00
TOTAL	1.313,73	15.384,74

Fuente: Investigación de campo 2013

Elaborado por: Los autores.

4.7.4 Gastos Administrativos

En los gastos administrativos se tendrá en consideración las partidas siguientes: sueldos administrativos, suministros de oficina, suministros de limpieza, pago de servicios básicos administrativos y de ventas.

a) Sueldos Administrativos

Los sueldos administrativos, está determinado para el Gerente, Contador y Secretaria, se detalla los gastos con todos los beneficios establecidos por el Código de Trabajo.

**CUADRO N° 50: SUELDO DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO
(GERENTE)**

DESCRIPCIÓN	MENSUAL	ANUAL
Sueldo Básico Unificado	550,00	6.600,00
Aporte Patronal	66,83	801,90
Fondos de Reserva	45,83	
Décimo Tercer Sueldo	45,83	550,00
Décimo Cuarto Sueldo	26,50	318,00
TOTAL	734,99	8.269,90

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales

Elaborado por: Los autores.

**CUADRO N° 51: SUELDO DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO
(CONTADOR)**

DESCRIPCIÓN	MENSUAL	ANUAL
Sueldo Básico Unificado	480,00	5.760,00
Aporte Patronal	58,32	699,84
Fondos de Reserva	40,00	
Décimo Tercer Sueldo	40,00	480,00
Décimo Cuarto Sueldo	26,50	318,00
TOTAL	644,82	7.257,84

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales

Elaborado por: Los autores.

**CUADRO N° 52: SUELDO DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO
(SECRETARIA)**

DESCRIPCIÓN	MENSUAL	ANUAL
Sueldo Básico Unificado	380	4.560,00
Aporte Patronal	46,17	554,04
Fondos de Reserva	31,67	
Décimo Tercer Sueldo	31,67	380
Décimo Cuarto Sueldo	26,5	318
TOTAL	516	5.812,04

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales

Elaborado por: Los autores.

b) Suministros de Oficina

El presente gasto de suministros de oficina está considerado para un año, tomado como base las diferentes dependencias.

CUADRO N° 53: SUMINISTROS DE OFICINA

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO (USD)	TOTAL
Papel bon (resma)	1	3,25	3,25
Tinta para impresora	1	10,00	10,00
Carpetas	3	2,00	6,00
Esferos	1	0,25	0,25
TOTAL			19,50

Fuente: Investigación de campo 2013

Elaborado por: Los autores.

c) Servicios Básicos

Dentro de los servicios básicos, está tomado en cuenta, energía eléctrica, servicio telefónico, agua potable, internet, del departamento administrativo y ventas.

Cuadro N° 54: SERVICIOS BÁSICOS

DESCRIPCION	MENSUAL	ANUAL
Energía Eléctrica	120,00	1.440,00
Servicio Telefónico	30,00	360,00
Agua Potable	40,00	480,00
Internet	30,00	360,00
TOTAL	220,00	2.640,00

Fuente: Investigación de campo 2013

Elaborado por: Los autores.

4.7.5. Gastos de Ventas

Los gastos de ventas están compuestos como partida, el sueldo de un mercadologo, encargado de la comercialización, el transporte por abastecimiento de materia prima e insumos y comercialización de las artesanías.

a) Sueldo en Ventas

CUADRO N° 55: SUELDO DEPARTAMENTO DE VENTAS (MERCADÓLOGO)

DESCRIPCIÓN	MENSUAL	ANUAL
Sueldo Básico Unificado	450,00	5400,00
Aporte Patronal	54,68	656,10
Fondos de Reserva	37,50	
Décimo Tercer Sueldo	37,50	450,00
Décimo Cuarto Sueldo	26,50	318,00
TOTAL	606,18	6.824,10

Fuente: Investigación de campo 2013

Elaborado por: Los autores.

b) Gasto transporte por distribución del producto

Este rubro de gasto, será de gran importancia para el abastecimiento y comercialización de los productos, requiriendo el alquiler de transporte por un valor mensual de 650 dólares.

CUADRO N° 56: GASTO TRANSPORTE

DESCRIPCION	MENSUAL	ANUAL
Gasto transporte	650,00	7.800,00
TOTAL	650,00	7.800,00

Fuente: Investigación de campo 2013

Elaborado por: Los autores.

c) Gasto Publicidad

El gasto de publicidad, se realizara difusión en radio y diarios de la localidad para el conocimiento del nuevo producto artesanal.

CUADRO N° 57: PUBLICIDAD

DESCRIPCION	MENSUAL	ANUAL
Publicidad	90,00	1.080,00
Diario	50,00	600,00
TOTAL	140,00	1.680,00

Fuente: Investigación de campo 2013

Elaborado por: Los autores

4.8. Resumen del Capital de Trabajo

El Capital de Trabajo está compuesto por el conjunto de recursos necesarios que contribuyan en la operación normal del proyecto durante el ciclo productivo. El ciclo de producción, para obtener artesanía terminadas se lo realiza en un día, pero considerando la comercialización y venta de los productos artesanales, más la recolección de la materia prima, diseño, elaboración y venta, se ha determinado un capital de trabajo para un mes. Durante este tiempo se empezará a generar ingresos por las ventas de las artesanías producidas permitiendo cubrir con gastos generados durante ese tiempo. A continuación se detalla el capital necesario para un mes de trabajo:

CUADRO N° 58: CAPITAL DE TRABAJO

Materia Prima Directa	2.053,55
Mano de obra Directa	1.792,77
Costos Indirectos de Fabricación	1.313,73
Gastos Administrativos	
Sueldo Personal Administrativos	1.778,32
Suministros de Oficina	19,50
Servicios Básicos	220,00
Gastos de Ventas	
Sueldo Personal Ventas	606,18
Publicidad	140,00
Gasto transporte	650,00
SUBTOTAL	8.574,04
Imprevistos 5%	428,70
TOTAL	9.002,74

Fuente: Investigación de campo 2013

Elaborado por: Los autores

4.9. SEGUIMIENTO Y MONITOREO

El proyecto tiene como objetivo primordial el continuo crecimiento en el volumen de producción por lo que se hace necesario el mantener un continuo control sobre el rendimiento de los recursos que posee la microempresa entre estos están el recurso humano, material y económico.

La implementación de procesos de control interno serán necesarios para evitar el desperdicio de recursos, entre estos procesos están el monitorear el desempeño de los empleados, cuidar la calidad de los productos, mantener un adecuado cuidado de la herramientas y equipos, todo esto permitirá mejorar el desempeño de la microempresa en general.

4.10. PRESUPUESTO DE LA INVERSIÓN

A continuación se detalla los valores necesarios para el desarrollo del presente proyecto.

4.10.1. Inversión Total

CUADRO Nº 59: INVERSIÓN TOTAL

INVERSIÓN TOTAL	
DESCRIPCIÓN	TOTAL
CAPITAL DE TRABAJO	9.002,75
INVERSIÓN FIJA	77.118,00
TOTAL	86.120,74

Fuente: Investigación de campo 2013

Elaborado por: Los autores

4.10.2. Plan de Inversión Fija

CUADRO N° 60: DETALLE DE LA INVERSIÓN FIJA

DESCRIPCIÓN	TOTAL
Terreno	3.700,00
Infraestructura	52.500,00
Muebles y Enseres	1.070,00
Equipo de Computación	3.508,00
Maquinaria y Equipo	16.340,00
TOTAL	77.118,00

Fuente: Investigación de campo 2013

Elaborado por: Los autores

CAPÍTULO V

5. ESTUDIO ECONÓMICO

La información económica tiene la finalidad de determinar cuál es el monto que se necesita para poner en operación este proyecto, el mismo que incluirá el costo de producción, gastos administrativos y de ventas; así como otros gastos que servirán de base para la evaluación económica y financiera.

5.1. FUENTES DE FINANCIAMIENTO

El valor de la inversión necesaria para implementar el proyecto será financiado a través de dos fuentes que se detallan en el siguiente cuadro.

CUADRO N° 61: FUENTES DE FINANCIAMIENTO

DESCRIPCIÓN	VALOR
CAPITAL PROPIO	46.120,74
CAPITAL FINANCIADO	40.000,00
TOTAL	86.120,74

Fuente: Estudio Técnico 2013

Elaborado por: Los autores.

La microempresa, para iniciar con sus operaciones necesita de un capital para su consecución de 88120.74 dólares, de los cuales el 59% será financiado con recursos propios de aportaciones de los accionistas y la diferencia con recursos externos mediante un préstamo al Banco Nacional de Fomento, por un monto 40.000,00 dólares equivalentes al 41% del total de la inversión. La amortización de la deuda se realizará con pagos mensuales.

5.1.1. Amortización del Capital Financiado

El pago del crédito se lo realizará de manera mensual de acuerdo a la siguiente información:

Monto inicial: \$40.000,00

Cuota: 859,76 usd

Plazo: 5 años (60 meses)

Interés: 11.585,36

Tasa de interés: 10.50%

Monto: 51.585,36

Forma de Pago: Mensual

CUADRO N° 62: TABLA DE AMORTIZACIÓN DE LA DEUDA

N° C.	CAPITAL		INTERES		SALDO DE
	SALDO	CUOTA	SALDO	CUOTA	LA DEUDA
					51.585,36
1	40.000,00	509,76	11.585,36	350	50.725,60
2	39.490,24	514,22	11.235,36	345,54	49.865,85
3	38.976,03	518,72	10.889,82	341,04	49.006,09
4	38.457,31	523,25	10.548,78	336,5	48.146,34
5	37.934,06	527,83	10.212,28	331,92	47.286,58
6	37.406,22	532,45	9.880,36	327,3	46.426,82
7	36.873,77	537,11	9.553,05	322,65	45.567,07
8	36.336,66	541,81	9.230,41	317,95	44.707,31
9	35.794,85	546,55	8.912,46	313,2	43.847,56
10	35.248,30	551,33	8.599,26	308,42	42.987,80
11	34.696,97	556,16	8.290,83	303,6	42.128,04
12	34.140,81	561,02	7.987,23	298,73	41.268,29
13	33.579,79	565,93	7.688,50	293,82	40.408,53
14	33.013,85	570,88	7.394,68	288,87	39.548,78
15	32.442,97	575,88	7.105,81	283,88	38.689,02
16	31.867,09	580,92	6.821,93	278,84	37.829,26
17	31.286,17	586	6.543,10	273,75	36.969,51
18	30.700,17	591,13	6.269,34	268,63	36.109,75
19	30.109,04	596,3	6.000,71	263,45	35.250,00
20	29.512,74	601,52	5.737,26	258,24	34.390,24
21	28.911,22	606,78	5.479,02	252,97	33.530,48
22	28.304,43	612,09	5.226,05	247,66	32.670,73
23	27.692,34	617,45	4.978,39	242,31	31.810,97
24	27.074,89	622,85	4.736,08	236,91	30.951,22
25	26.452,04	628,3	4.499,17	231,46	30.091,46
26	25.823,74	633,8	4.267,72	225,96	29.231,70
27	25.189,94	639,34	4.041,76	220,41	28.371,95
28	24.550,60	644,94	3.821,35	214,82	27.512,19
29	23.905,66	650,58	3.606,53	209,17	26.652,44
30	23.255,08	656,27	3.397,36	203,48	25.792,68
31	22.598,81	662,02	3.193,87	197,74	24.932,92
32	21.936,79	667,81	2.996,14	191,95	24.073,17
33	21.268,98	673,65	2.804,19	186,1	23.213,41
34	20.595,33	679,55	2.618,08	180,21	22.353,66
35	19.915,78	685,49	2.437,88	174,26	21.493,90
36	19.230,29	691,49	2.263,61	168,27	20.634,14
37	18.538,80	697,54	2.095,35	162,21	19.774,39
38	17.841,26	703,65	1.933,13	156,11	18.914,63
39	17.137,61	709,8	1.777,02	149,95	18.054,88
40	16.427,81	716,01	1.627,07	143,74	17.195,12
41	15.711,80	722,28	1.483,32	137,48	16.335,36
42	14.989,52	728,6	1.345,85	131,16	15.475,61
43	14.260,92	734,97	1.214,69	124,78	14.615,85
44	13.525,95	741,4	1.089,91	118,35	13.756,10
45	12.784,54	747,89	971,55	111,86	12.896,34
46	12.036,65	754,44	859,69	105,32	12.036,58
47	11.282,22	761,04	754,37	98,72	11.176,83
48	10.521,18	767,7	655,65	92,06	10.317,07
49	9.753,48	774,41	563,59	85,34	9.457,32
50	8.979,07	781,19	478,24	78,57	8.597,56
51	8.197,88	788,02	399,68	71,73	7.737,80
52	7.409,86	794,92	327,95	64,84	6.878,05
53	6.614,94	801,88	263,11	57,88	6.018,29
54	5.813,06	808,89	205,23	50,86	5.158,54
55	5.004,17	815,97	154,37	43,79	4.298,78
56	4.188,20	823,11	110,58	36,65	3.439,02
57	3.365,09	830,31	73,93	29,44	2.579,27
58	2.534,78	837,58	44,49	22,18	1.719,51
59	1.697,20	844,91	22,31	14,85	859,76
60	852,3	852,3	7,46	7,46	0

Fuente: Banco Nacional de Fomento

Elaborado por: Los autores.

5.2. PROYECCIONES DE VENTAS

5.2.1. Proyección del precio

El precio que se determinará para el producto, será calculado en base al costo de producción y aplicando un margen de utilidad del 15% sobre los costos y gastos. Este margen tiene como propósito el ser reutilizado para futuras inversiones en incremento de mano de obra, mejoramiento de la infraestructura, equipamiento que permita optimizar los procesos de producción.

Por ser un producto nuevo el margen de utilidad no puede ser muy amplio ya que esto incrementaría el precio del producto causando un efecto negativo en el mercado. Además para los siguientes años se estima un incremento sobre el precio del 4,15% anual, tomando como referencia la tasa de crecimiento anual de inflación calculada en la siguiente tabla:

$$i = \frac{C_n}{C_o} - 1$$

CUADRO N° 63: TASA DE CRECIMIENTO DE LA INFLACIÓN

AÑOS	INFLACIÓN ANUAL	TASA DE CRECIMIENTO
2009	4,31	0
2010	3,33	-0,2274
2011	5,41	0,6246
2012	4,16	-0,2311
SUMA		0,1662
TASA		0,0415

Fuente: Investigación de campo 2013

Elaborado por: Los autores

$$\frac{\sum i}{N} = \frac{0.1662}{4} = 0,0(i)$$

Tasa de Crecimiento de la inflación =4,15%

Para el cálculo del precio se utiliza la siguiente formula:

$$\text{PRECIO} = \frac{\text{Costo de Producción} + \text{Gastos de Operación}}{\text{Volumen estimado de Ventas}} + \text{Margen de Utilidad}$$

$$PRECIO = \frac{61.540,59 + 48.034,18}{6000 \text{ u.}} + 2,74$$

$$PRECIO = 18,26 + 2,74 = 21$$

5.2.2. Proyección de las unidades

Para realizar las proyecciones en unidades, se utilizó como base la tasa de crecimiento anual del 20% lo que permitirá ir creciendo año tras año hasta poder cubrir la totalidad de la demanda insatisfecha y aprovechar al máximo la capacidad de la planta, al finalizar la proyección del estudio la microempresa completará su capacidad de producción.

CUADRO N° 64: PROYECCIÓN DE VENTAS

DESCRIPCIÓN	2013	2014	2015	2016	2017
ARTESANIA (unidades)	6.000	7.200	8.640	10.368	12.442
PRECIO	21	21,87	22,78	23,73	24,71
TOTAL	126.010,98	157.488,52	196.829,16	245.997,08	307.447,15

Fuente: Estudio Técnico 2013.

Elaborado por: Los autores.

5.3. COSTO DE PRODUCCIÓN

El costo de producción está integrado de materia prima indirecta, mano de obra indirecta y costos indirectos de fabricación.

CUADRO N° 65: COSTO DE PRODUCCIÓN

DESCRIPCIÓN	2013	2014	2015	2016	2017
Materia Prima Directa	24.642,65	30.593,84	37.982,26	47.154,97	58.542,90
Mano de Obra Directa	21.513,20	24.727,93	26.686,38	28.799,94	31.080,89
Costos Indirectos de Fabricación	15.384,74	16.455,52	17.609,82	18.854,19	20.195,70
TOTAL	61.540,59	71.777,29	82.278,45	94.809,10	109.819,49

Fuente: Estudio Técnico 2013.

Elaborado por: Los autores.

5.3.1. Materia Prima Directa

La materia prima directa para producir las artesanías es el vidrio que será recolectado por una unidad móvil perteneciente a la municipalidad misma que recolectara el vidrio de varios sectores de la ciudad.

Las necesidades de materia prima se proyectan en el cuadro siguiente, tomando como base de incremento para los años proyectados la tasa de crecimiento de la inflación que es del 4,15%.

CUADRO N° 66: MATERIA PRIMA DIRECTA (EN DÓLARES)

DESCRIPCIÓN	2013	2014	2015	2016	2017
Vidrio reciclado	193,13	239,76	297,67	369,55	458,8
ARENA CILICA	6.000,00	7.449,00	9.247,93	11.481,31	14.254,05
CARBONATO DE CALCIO	2.250,00	2.793,38	3.467,98	4.305,49	5.345,27
CARBONATO DE SODIO	1.500,00	1.862,25	2.311,98	2.870,33	3.563,51
GLP	14.699,52	18.249,45	22.656,70	28.128,29	34.921,27
TOTAL	24.642,65	30.593,84	37.982,26	47.154,97	58.542,90

Fuente: Estudio Técnico 2013

Elaborado por: Los autores.

5.3.2. Mano de Obra Directa

La mano de obra directa o fuerza de trabajo manual que participan directamente en la transformación de la materia prima en productos terminados estará constituida por 4 operarios u obreros los mismos que laborarán en un periodo de 8 horas diarias de lunes a viernes, en un horario de 7:00 am. a 12:00 en la mañana con una hora y media para el almuerzo, debiendo retornar a su lugar de trabajo a las 13:30 pm hasta las 16:30 pm., de esta manera se cumple con las 8 horas diarias de labor.

Cada operario ganara un sueldo básico unificado de \$350,00 dólares, se incrementaran cada año de acuerdo a la tasa de crecimiento del sueldo básico, para estos cálculos se ha tomado el 7,92%, el mismo que se determinó mediante la siguiente formula:

$$i = \frac{C_n}{C_o} - 1$$

$$\frac{\sum i}{N} = \frac{39,60}{4} = 7,92(i)$$

CUADRO N° 67: TASA DE CRECIMIENTO DEL SUELDO BÁSICO

AÑO	SUELDO BASICO (USD)	TASA
2009	218,00	0
2010	240,00	10,09
2011	264,00	10,00
2012	292,00	10,61
2013	318,00	8,90
SUMA		39,60
TASA DE CRECIMIENTO		7,92

Fuente: Investigación de campo 2013

Elaborado por: Los autores

CUADRO N° 68: MANO DE OBRA DIRECTA

DESCRIPCIÓN	2013	2014	2015	2016	2017
Sueldo Básico Unificado	16.800,00	18.130,56	19.566,50	21.116,17	22.788,57
Aporte Patronal	2.041,20	2.202,86	2.377,33	2.565,61	2.768,81
Fondos de Reserva		1.510,88	1.630,54	1.759,68	1.899,05
Décimo Tercer Sueldo	1.400,00	1.510,88	1.630,54	1.759,68	1.899,05
Décimo Cuarto Sueldo	1.272,00	1.372,74	1.481,46	1.598,80	1.725,42
TOTAL	21.513,20	24.727,93	26.686,38	28.799,94	31.080,89

Fuente: Estudio Técnico 2013

Elaborado por: Los autores.

5.3.3. Costos Indirectos de Fabricación

Se refiere a todos los elementos complementarios que sirven para la fabricación de un producto, los mismos que son necesarios para la elaboración y acabado del mismo; estos son agua, luz, teléfono y otros. Los Costos Indirectos de Fabricación, viene a constituirse en el tercer elemento del costo de producción; al igual que los demás son importantes para dar forma al producto terminado.

a) Mano de Obra Indirecta.

La Mano de Obra indirecta está constituida por aquellos empleados que intervienen en el proceso de producción pero de manera indirecta, integrado por el jefe de producción o artesano y el diseñador.

b) Servicios Básicos

Los servicios básicos son todos aquellos servicios necesarios para producir, entre los que están luz, agua, teléfono, otros. Son indispensables para el proceso de producción.

CUADRO N° 69: COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN

DESCRIPCIÓN	2013	2014	2015	2016	2017
Materia Prima Indirecta					
Cajas	390	406,19	423,04	440,6	458,88
Fundas medianas	78	81,24	84,61	88,12	91,78
Mano de Obra Indirecta					
Diseñador	7.274,10	7.850,21	8.471,95	9.142,92	9.867,04
Jefe de Producción	5.812,04	6.272,35	6.769,12	7.305,24	7.883,81
Otros CIF					
Depreciación de maquinarias	1.470,60	1.470,60	1.470,60	1.470,60	1.470,60
Servicios Básicos	360	374,94	390,5	406,71	423,58
TOTAL	15.384,74	16.455,52	17.609,82	18.854,19	20.195,70

Fuente: Estudio Técnico 2013

Elaborado por: Los autores.

5.4. GASTOS DE ADMINISTRACIÓN

Dentro de los gastos de administración los más significativos son el pago de sueldos a los empleados de esta área.

5.4.1. Sueldos Administrativos

Este rubro está conformado por el sueldo básico unificado del personal administrativo y los beneficios que establece la ley, para el Gerente, Contador y la Secretaría.

CUADRO N° 70: SUELDOS ADMINISTRATIVOS

DESCRIPCIÓN	2013	2014	2015	2016	2017
Sueldo Básico Unificado	16.920,00	18260,06	19.706,26	21267	22.951,34
Aporte Patronal	2.055,78	2218,6	2.394,31	2583,94	2.788,59
Fondos de Reserva		1521,67	1.642,19	1772,25	1.912,61
Décimo Tercer Sueldo	1.410,00	1521,67	1.642,19	1772,25	1.912,61
Décimo Cuarto Sueldo	954,00	1029,56	1.111,10	1199,1	1.294,07
TOTAL	21.339,78	24551,56	26.496,05	28594,53	30.859,22

Fuente: Estudio Técnico 2013

Elaborado por: Los autores.

5.4.2. Suministros de oficina, de limpieza y servicios básicos

Estos gastos los realiza principalmente el área administrativa y ventas los cuales se detallan a continuación, con un crecimiento del 4,10%, correspondiente a la inflación.

CUADRO N° 71: SUMINISTROS DE OFICINA, LIMPIEZA Y SERVICIOS BÁSICOS

DESCRIPCIÓN	2013	2014	2015	2016	2017
Suministros de Oficina	234	243,71	253,83	264,36	275,33
Suministro de Limpieza	54,5	56,76	59,12	61,57	64,13
Servicios Básicos	2.640,00	2.749,56	2.863,67	2.982,51	3.106,28
TOTAL	2.928,50	3.050,03	3.176,61	3.308,44	3.445,74

Fuente: Estudio Técnico 2013

Elaborado por: Los autores.

5.4.3. Depreciación

La depreciación que a continuación se detalla, está determinada de acuerdo al Reglamento para la aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno en el Art. 28.

CUADRO N° 72: DEPRECIACIÓN

DESCRIPCIÓN		VIDA UTIL	VALOR	2013	2014	2015	2016	2017
			RESIDUAL					
Infraestructura	52.500,00	20	5.250,00	2.362,50	2.362,50	2.362,50	2.362,50	2.362,50
Muebles y Enseres	1.070,00	10	107	96,3	96,3	96,3	96,3	96,3
Equipo de Computación	3.508,00	3	350,8	1.052,40	1.052,40	1.052,40	1.183,50	1.183,50
Maquinaria y Equipo	16.340,00	10	1.634,00	1.470,60	1.470,60	1.470,60	1.470,60	1.470,60
TOTAL	20.918,00			4.981,80	4.981,80	4.981,80	5.112,90	5.112,90

Fuente: Estudio Técnico 2013

Elaborado por: Los autores.

CUADRO N° 73: TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS

DESCRIPCIÓN	2013	2014	2015	2016	2017
Gasto sueldos y salarios administrativos	21.339,78	24.551,56	26.496,05	28.594,53	30.859,22
Suministro de oficina	234	243,71	253,83	264,36	275,33
Suministros de Limpieza	54,5	56,76	59,12	61,57	64,13
Servicios Básicos	2.640,00	2.749,56	2.863,67	2.982,51	3.106,28
Gasto de Constitución	2.480,00	0	0	0	0
Depreciación Infraestructura	2.362,50	2.362,50	2.362,50	2.362,50	2.362,50
Depreciación Equipo de Computo	1.052,40	1.052,40	1.052,40	1.183,50	1.183,50
Dep. Maquinaria y Equipo	1.470,60	1.470,60	1.470,60	1.470,60	1.470,60
Dep. Muebles y Enseres	96,3	96,3	96,3	96,3	96,3
TOTAL	31.730,08	32.583,40	34.654,46	37.015,87	39.417,86

Fuente: Estudio Técnico 2013

Elaborado por: Los autores.

5.5. Gastos de Ventas

Los gastos de ventas constituyen el sueldo del encargado de ventas y el gasto de publicidad, se detallan proyectados a cinco años, de acuerdo a la inflación enero 2013.

CUADRO N° 74: GASTO DE VENTAS

DESCRIPCIÓN	2013	2014	2015	2016	2017
Gasto Sueldo	6.824,10	7.850,21	8.471,95	9.142,92	9.867,04
Publicidad	1.680,00	1.749,72	1.822,33	1.897,96	1.976,73
Gasto transporte	7.800,00	8.123,70	8.460,83	8.811,96	9.177,65
TOTAL	16.304,10	17.723,63	18.755,11	19.852,84	21.021,42

Fuente: Estudio Técnico 2013

Elaborado por: Los autores.

5.5. Gastos Financieros

En los gastos financieros están considerados los intereses generados por el préstamo solicitado para financiar el proyecto. En el cuadro N°62 se muestra como se amortizará la deuda.

A continuación se muestran los valores que se cancelaran por concepto de intereses.

CUADRO N° 75: GASTO FINANCIERO

DESCRIPCIÓN	2013	2014	2015	2016	2017
Gasto Interés	3.896,86	3.189,33	2.403,83	1.531,76	563,59

Elaborado por: Los autores.

5.6. ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS

Los estados financieros proyectados nos ayudarán a evaluar las consecuencias de las futuras decisiones.

5.6.1. Estado de Resultado Proforma

Es el instrumento que utiliza la administración de la empresa para reportar las operaciones efectuadas durante el periodo contable. De esta manera la utilidad (pérdida) se obtiene restando los gastos y/o pérdidas a los ingresos y/o ganancias.

CUADRO N° 76: ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA (USD)

DESCRIPCIÓN CUENTAS	2013	2014	2015	2016	2017
Ventas Netas	126.010,98	157.488,52	196.829,16	245.997,08	307.447,15
(-) Costos de Producción	61.540,59	71.777,29	82.278,45	94.809,10	109.819,49
Utilidad Bruta en Ventas	64.470,39	85.711,23	114.550,70	151.187,98	197.627,66
(-) Gastos Administrativos	31.730,08	32.583,40	34.654,46	37.015,87	39.417,86
(-) Gastos de Ventas	16.304,10	17.723,63	18.755,11	19.852,84	21.021,42
Utilidad Operativa	16.436,21	35.404,20	61.141,13	94.319,27	137.188,38
(-) Gastos Financieros	3.896,86	3.189,33	2.403,83	1.531,76	563,59
Utilidad Neta antes del 15% Participación Trabajadores	12.539,36	32.214,88	58.737,31	92.787,51	136.624,79
(-) 15 % Part Trabajadores	1.880,90	4.832,23	8.810,60	13.918,13	20.493,72
Utilidad antes de Impuestos	10.658,45	27.382,64	49.926,71	78.869,38	116.131,07
(-) 22% Impuesto a la Renta	2.344,86	6.298,01	11.483,14	18.139,96	26.710,15
Utilidad Neta	8.313,59	21.084,64	38.443,57	60.729,43	89.420,92

Elaborado por: Los autores.

5.6.2. Flujo de Caja

El Flujo de Caja es la acumulación neta de activos líquidos en un periodo determinado y, por lo tanto, constituye un indicador importante de la liquidez de una empresa.

CUADRO N° 77: FLUJO DE CAJA (USD)

DESCRIPCIÓN CUENTAS		2013	2014	2015	2016	2017
INVERSIÓN	86.120,74					
(-)Préstamo	40.000,00					
INGRESOS						
Utilidad Neta		8.313,59	21.084,64	38.443,57	60.729,43	89.420,92
Depreciación de Activos Fijos		4.981,80	4.981,80	4.981,80	5.112,90	5.112,90
Valor en libros (Activos Fijos)						58.788,30
TOTAL INGRESOS		13.295,39	26.066,44	43.425,37	65.842,33	153.322,12
EGRESOS						
Pago Principal		6.420,21	7.127,74	7.913,25	8.785,31	9.753,48
Reinversión (Activos Fijos)					3.945,00	
TOTAL EGRESOS		6.420,21	7.127,74	7.913,25	12.730,31	9.753,48
FLUJO NETO DE CAJA	46.120,74	6.875,18	18.938,69	35.512,12	53.112,01	143.568,64

Elaborado por: Los autores.

5.6.3. Balance General Proforma

El Balance General es el estado financiero de una empresa en un momento determinado. Para poder reflejar dicho estado, el balance muestra contablemente los activos, los pasivos y la diferencia entre estos el patrimonio neto.

CUADRO N° 78: BALANCE GENERAL

CRISTAL ARTE BALANCE GENERAL

Al 31 de del 20XX

<u>ACTIVO</u>		<u>APORTE FINANCIADO</u>	
ACTIVO CORRIENTE			
Capital de Trabajo	9.002,74	Deuda por Pagar	40.000,00
ACTIVO FIJO		<u>APORTE PROPIO</u>	
Terreno	3.700,00	Inversión Propia	46.120,74
Infraestructura	52.500,00		
Muebles y Enseres	1.070,00		
Equipo de Computación	3.508,00		
Maquinaria y Equipo	16.340,00		
TOTAL	86.120,74	TOTAL	86.120,74

Elaborado por: Los autores.

5.7. EVALUACIÓN FINANCIERA

La evaluación de proyectos es una herramienta de gran utilidad para la toma de decisiones, ya que un análisis que se anticipe al futuro puede evitar posibles desviaciones y problemas en el largo plazo. Las técnicas de evaluación económica son herramientas de uso general y se detallan a continuación las más importantes:

5.7.1. Tasa de redescuento

CUADRO N° 79: TASA DE REDESCUENTO

RUBROS	VALOR	% ESTRUCT	TASA	PRODUCTO
CRÉDITO	40000,00	46,45	0,11	0,0511
PROPIO	46.120,74	53,55	0,06	0,0321
	86120,74			0,0832
			INFLACIÓN	0,0415
			TASA DE REDESCUENTO	0,1247

Elaborado por: Los autores.

La Tasa de Redescuento es del 12,47%, la cual servirá para la evaluación del proyecto y determinar su factibilidad.

5.7.2. Valor Actual Neto (VAN)

Es un procedimiento que permite calcular el Valor Presente de un determinado número de flujos de caja futuros, originados por una

inversión. Consiste en descontar al momento actual todos los flujos de caja futuros del proyecto. A este valor se le resta la inversión inicial, de tal modo que el valor obtenido es el valor actual neto del proyecto. Utilizando la tasa de redescuento que es de 12,47% mediante la presente fórmula:

$$\text{VAN} = \sum \text{Flujos Netos Actualizados} - \text{Inversión}$$

$$\text{VAN} = (46.120,74) + \frac{6.875,18}{(1+0,1247)^1} + \frac{18.938,69}{(1+0,1247)^2} + \frac{35.512,12}{(1+0,1247)^3} + \frac{53.112,01}{(1+0,1247)^4} + \frac{143.568,64}{(1+0,1247)^5}$$

$$\text{VAN} = (46.120,74) + 6.112,77 + 14.971,27 + 24.959,72 + 33.190,22 + 79.768,48$$

$$\text{VAN} = (46.120,74) + 159.002,46$$

$$\text{VAN} = 112.881,72$$

5.7.3. Tasa Interna de Retorno (TIR)

Para el cálculo de la tasa interno de retorno se ha tomado en cuenta dos tipos de tasa, para el primero si suponemos que la tasa es de 18%, el VAN para los cinco años proyectado será:

$$TIR = Ti + (Ts - Ti) \left(\frac{VAN Ti}{VAN Ti - VAN Ts} \right)$$

$$\text{VAN} = (46.120,74) + \frac{6.875,18}{(1+0,18)^1} + \frac{18.938,69}{(1+0,18)^2} + \frac{35.512,12}{(1+0,18)^3} + \frac{53.112,01}{(1+0,18)^4} + \frac{143.568,64}{(1+0,18)^5}$$

$$\text{VAN} = (46.120,74) + 5.826,42 + 13.601,47 + 21.613,77 + 27.394,59 + 62.755,18$$

$$\text{VAN} = 85.070,69$$

$$TIR = 0,1247 + (0,18 - 0,1247) \left(\frac{112.881,72}{112.881,72 - 85.070,69} \right)$$

$$TIR = 0,1247 + (0,0553) \left(\frac{112.881,72}{27.811,03} \right)$$

$$TIR = 0,3491$$

La Tasa Interna de Retorno para el presente proyecto es de 34,91% lo que significa que la realización de la inversión en el proyecto es viable, ya que la tasa obtenida es mayor que la tasa de descuento.

5.7.4. Periodo de Recuperación

Este instrumento de evaluación financiera mide el riesgo relativo del proyecto pues permite anticipar los eventos en el corto plazo.

CUADRO N° 80: FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS

AÑOS	FLUJOS NETOS	FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS	FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS ACUMULADOS
1	6.875,18	6.112,77	6.112,77
2	18.938,69	14.971,27	21.084,05
3	35.512,12	24.959,72	46.043,76
4	53.112,01	33.190,22	79.233,98
5	143.568,64	79.768,48	159.002,46

Elaborado por: Los autores.

CUADRO N° 81: PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

CÁLCULO	
Inversión	86.120,74
Flujo Acum Año 4	79.233,98
Diferencia	6.886,76
Valor mensual * 1 mes	6.647,37
Diferencia	239
Diferencia / valor diario	1

Elaborado por: Los autores.

Los cálculos elaborados determinan que la recuperación de la inversión se la realizará en 4 años, 1 mes y 1 día.

5.7.5. Beneficio / Costo

El Beneficio / Costo se sustenta en el principio de obtener y alcanzar niveles considerables de producción con la mínima utilización de recursos, la fórmula para determinar es:

$$\text{BENEFICIO} - \text{COSTO} = \frac{\text{Flujos Netos Actualizados}}{\text{Inversión}}$$

$$BENEFICIO - COSTO = \frac{159.002,46}{86.120,74} = 1,846$$

Este resultado obtenido de 1,85, determina que la inversión es viable, ya que por cada dólar invertido, se genera \$0,85 centavos de utilidad.

5.8. PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio es una herramienta financiera que permite determinar el momento en el cual las ventas cubrirán exactamente los costos fijos y variables. Con la aplicación de la siguiente fórmula:

$$P.E = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{V}}$$

CUADRO N° 82: COSTO FIJO ANUAL (USD)

DESCRIPCIÓN	2013	2014	2015	2016	2017
Mano de obra directa	21.513,20	24.727,93	26.686,38	28.799,94	31.080,89
Mano de obra indirecta	13.086,14	14.122,56	15.241,07	16.448,16	17.750,86
Depreciaciones de activos fijos	4.981,80	4.981,80	4.981,80	5.112,90	5.112,90
Gasto financiero	3.815,39	2.976,17	2.136,07	1.295,65	455,23
Sueldo personal administrativo	21.339,78	24.551,56	26.496,05	28.594,53	30.859,22
Sueldo personal ventas	6.824,10	7.850,21	8.471,95	9.142,92	9.867,04
Gasto transporte	7.800,00	8.123,70	8.460,83	8.811,96	9.177,65
Publicidad	1.680,00	1.749,72	1.822,33	1.897,96	1.976,73
TOTAL	81.040,41	89.083,65	94.296,47	100.104,02	106.280,52

Elaborado por: Los autores

CUADRO N° 83: COSTO VARIABLE ANUAL (USD)

DESCRIPCIÓN	2013	2014	2015	2016	2017
Materiales directos	24.642,65	30.593,84	37.982,26	47.154,97	58.542,90
Materiales indirectos	468	487,42	507,65	528,72	550,66
Suministros de oficina	234	243,71	253,83	264,36	275,33
Suministro de limpieza	54,5	56,76	59,12	61,57	64,13
Servicios básicos	2.640,00	2.749,56	2.863,67	2.982,51	3.106,28
Otros CIF	1.830,60	1.845,54	1.861,10	1.877,31	1.894,18
TOTAL	29.869,75	35.976,84	43.527,62	52.869,43	64.433,48

Elaborado por: Los autores

$$P.E. = \frac{81.040,41}{1 - \frac{29.869,75}{126.010,98}}$$

$$P.E. = \$ 106.218,54$$

El punto de equilibrio determina que para que la microempresa no gane ni pierda en el primer año debe vender un valor de \$ 106.218,54 dólares.

5.9. Evaluación Financiera

El presente proyecto presenta condiciones favorables para su desarrollo, el tiempo de recuperación de la inversión es aceptable, el costo beneficio indica que el proyecto genera 0,85 centavos de dólar por cada dólar invertido lo que representa un aspecto positivo del proyecto.

El proyecto también contribuye al crecimiento de la parroquia en aspectos como:

5.9.1. Empleos

La contribución de este proyecto a la generación de empleo es significativa, mejorará la calidad de vida de los involucrados directos en el proyecto.

Se incluirá a todo aquel artesano que tenga experiencia en el diseño de artesanías artísticas, quienes contribuirán en la elaboración de artículos novedosos y únicos que permitan satisfacer los requerimientos de los consumidores.

5.9.2. Crecimiento del Sector

Lograr el bienestar social y económico de los habitantes del sector permitirá ganar la mayor aceptación del proyecto para ganar aliados estratégicos tanto con los habitantes como con las autoridades del sector los mismos que pueden aportar en la búsqueda del tan anhelado desarrollo sostenible.

CAPÍTULO VI

6. ORGANIZACIÓN MICROEMPRESARIAL

El área administrativa es una parte fundamental en todo negocio, es donde se toman las decisiones que permiten actuar, es decir que es donde se planifica el trabajo de acuerdo a los recursos con los que se cuenta. El establecimiento de una estructura administrativa adecuada permite encaminar a un negocio hacia el crecimiento. En este capítulo se detallará la estructura organizacional de la microempresa.

6.1. ESTRUCTURA ESTRATÉGICA

❖ Nombre de la empresa

La Microempresa se llamará **CRISTAL-ARTE CIA. LTDA.** Este nombre fue elegido por estar ligado directamente con el producto principal de la misma.

❖ Importancia de la Empresa

El desarrollo de este proyecto es muy importante, de acuerdo al diagnóstico y al estudio de mercado, los cuales demuestran que en la ciudad de Ibarra y principalmente en la parroquia de San Antonio existe

un sector del mercado desatendido, motivo por el cual el desarrollo del presente proyecto se hace muy importante.

La implantación de una empresa de este tipo resulta una novedosa alternativa para la obtención de réditos económicos que no solo ayudara a aquellos que están directamente involucrados en el proyecto sino que también impulsara el desarrollo de la localidad.

❖ **Beneficiarios de la Empresa**

Los principales beneficiarios del proyecto serán: los accionistas y propietarios de la empresa, los habitantes de la parroquia de San Antonio de Ibarra ya que se crearan fuentes de empleo que se cubrirán con habitantes del sector, otro de los beneficiarios será el sector comercial ya que no solo será conocido por las artesanías en madera sino que también por las artesanías de vidrio dándole así un toque de originalidad e innovación permitiéndole atraer más turistas lo que incrementaría sus ingresos.

6.2. FILOSOFÍA DE LA MICROEMPRESA

La filosofía de la microempresa esta direccionado a la planificación, organización, dirección, ejecución y control de todos los procesos tanto productivos como administrativos encaminados a la consecución de los objetivos de la microempresa.

El eslogan de la microempresa es **“ARTE Y BELLEZA A TRAVÉS DEL CRISTAL”**.

❖ **Misión**

Brindar a la comunidad productos de calidad a buen precio con características únicas y novedosas.

❖ **Visión**

Posicionar a la microempresa CRISTAL – ARTE en el año 2017 como una de las más importantes dentro del mercado nacional de artesanías.

❖ **Objetivos Empresariales**

1. Brindar un producto diferenciado a bajo costo.
2. Ampliar el área de mercado para maximizar las ventas.
3. Colaborar con el desarrollo económico de la localidad.
4. Establecer metas por áreas o unidades de producción.
5. Motivar a los miembros de la empresa por el conocimiento, entendimiento y aceptación de sus metas.

❖ **Políticas**

1. Satisfacer las necesidades de los clientes.
2. Proporcionar atención personalizada.
3. Establecer estrategias de crecimiento para cubrir una mayor área de mercado.
4. Mantener un ambiente laboral agradable que permita mantener motivado al personal.

❖ **Valores**

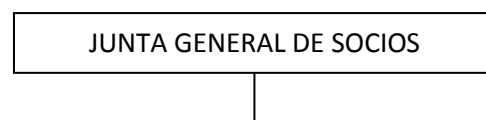
Entre los valores corporativos de la microempresa “CRISTAL-ARTE” están:

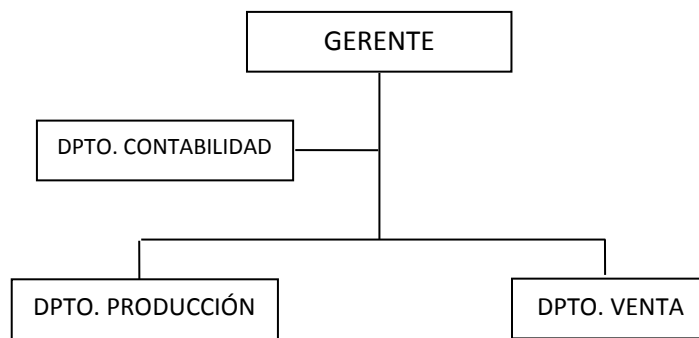
- a. Respeto:** hacia los compañeros y los clientes para mantener un buen ambiente de trabajo e incrementar ventas.
- b. Honestidad:** No perjudicar a los clientes y tampoco a proveedores en las negociaciones de venta de artesanías y en la compra de insumos.
- c. Responsabilidad:** Mantener los niveles de producción para cumplir con los objetivos y metas en los tiempos establecidos.
- d. Solidaridad:** La microempresa buscará colaborar con el desarrollo de la comunidad no solo en el ámbito económico sino que también en todo aspecto social.

6.3. ESTRUCTURA ORGÁNICA

6.3.1. Organigrama

GRÁFICO N° 33: ORGANIGRAMA





Fuente: Investigación de campo 2013

Elaborado por: Los autores

De acuerdo a la estructura orgánica presentada, se puede identificar los puestos necesarios y las responsabilidades que cada uno conlleva.

Las principales decisiones de la microempresa son emitidas por parte de la junta de socios quienes mediante consenso dirigirán el futuro de la misma para lo cual realizarán los análisis necesarios sobre las posibles eventualidades que se pueden presentar para así comunicar a las diferentes áreas todas las actividades a realizarse.

En el organigrama se puede identificar tres áreas productivas:

- Área Administrativa

Esta área la componen la Junta General de Accionistas quienes tomarán decisiones y manejarán la parte financiera de la microempresa con la ayuda del departamento de contabilidad.

- Área Productiva

El área de producción está constituida por el departamento de producción el mismo que está dividido en tres procesos más el almacenaje del producto terminado.

- Área de Comercialización

El área de comercialización está constituida por el departamento de venta, también encargado de la distribución y promoción de las artesanías.

6.3.2. Gestión del Talento Humano

6.3.2.1. Análisis de Puestos

CUADRO N° 84: PERFIL DEL CARGO DE GERENCIA GENERAL

Cargo:	GERENTE GENERAL
División:	Administrativa
Misión del puesto:	Representación legal. Dirigir, Supervisar y Controlar la operación de la microempresa.
Funciones:	1. Organización de las actividades de la empresa. 2. Manejo del personal. 3. Planificación Técnica. 4. Implementación de estrategias de crecimiento institucional.
Requisitos del trabajo:	1. Profesional con título en Administración de empresas, Contabilidad o carreras afines. 2. Aptitud y Actitud de emprendedor. 3. Edad mínima de 25 años. 4. Experiencia en la estructuración y funcionamiento de empresas y microempresas.

Fuente: Investigación de campo 2013

Elaborado por: Los autores

CUADRO N° 85: PERFIL DEL CARGO DE CONTADOR (A) GENERAL

Cargo:	Contador (a) General
División:	Administrativa
Misión del puesto:	Encargado de registrar, revisar y analizar la información contable, presentar Estados Financieros a la Gerencia.
Funciones:	1. Registrar la información contable 2. Emitir Estados Financieros 3. Realizar la declaración de Impuestos 4. Asesorar a la gerencia en aspectos financieros
Requisitos del trabajo:	1. Poseer Título Tercer Nivel en Contabilidad. 2. Estar Afiliado al Colegio de Contadores 3. Edad mínima de 25 años. 4. Poseer RUC activo 5. Experiencia mínima de 2 años 6. Manejo de Paquetes Informáticos 7. Conocimientos actualizados de la Ley Tributaria.

Fuente: Investigación de campo 2013

Elaborado por: Los autores

CUADRO N° 86: PERFIL DEL CARGO DE JEFE DE PRODUCCIÓN

Cargo:	JEFE DE PRODUCCION
División:	Producción; fundición de vidrio
Misión del puesto:	Coordinación y control de actividades productivas
Funciones:	1. Elaboración de las artesanías

	2. Aplicación de conocimientos técnicos en los procesos de producción. 3. Manejo del personal. 4. Planificación de la producción. 5. Aplicación de las normas de seguridad. 6. Planificación de capacitaciones al personal de producción. 7. Elaborar los informes para la gerencia.
Requisitos del trabajo:	1. Profesional Escultor. 2. Experiencia mínima de 3 años. 3. Edad mínima de 25 años. 4. Conocimiento en fundición de vidrio. 5. Experiencia en manejo de equipos de trabajo y personal.

Fuente: Investigación de campo 2013

Elaborado por: Los autores

CUADRO Nº 87: PERFIL DEL CARGO DE TEMPLADOR DE VIDRIO

Cargo:	TEMPLADOR DE VIDRIO
División:	Producción
Misión del puesto:	Aplicación de procesos productivos
Funciones:	1. Acatar los procesos productivos que determine el Jefe de Producción. 2. Mantenimiento y limpieza de las instalaciones. 3. Aplicación de normas sanitarias. 4. Limpieza de maquinarias y herramientas.
Requisitos del trabajo:	1. Título de bachiller. 2. Manejo de hornos de vidrio 3. Mayor de 18 años. 4. Capacidad para trabajar bajo presión. 5. Experiencia no indispensable.

Fuente: Investigación de campo 2013

Elaborado por: Los autores

CUADRO Nº 88: PERFIL DEL CARGO DE AUXILIAR DE PROCESAMIENTO

Cargo:	AUXILIAR DE PROCESAMIENTO
División:	Producción
Misión del puesto:	Aplicación de procesos productivos
Funciones:	1. Aplicación de los procesos determinados por el jefe de producción. 2. Verificar el correcto funcionamiento de la maquinaria. 3. Utilización adecuada de los insumos y materiales. 4. Limpieza de maquinarias y herramientas.
Requisitos del trabajo:	1. Título de bachiller. 2. Edad mínima de 22 años 3. Capacidad para trabajar bajo presión. 4. Experiencia mínima de un año en este tipo de empresas.

Fuente: Investigación de campo 2013

Elaborado por: Los autores

CUADRO Nº 89: PERFIL DEL CARGO DE JEFE DE VENTAS

Cargo:	JEFE DE VENTAS
División:	Distribución y ventas
Misión del puesto:	Control y coordinación de las ventas del producto.
Funciones:	<ol style="list-style-type: none"> 1. Planificación de estrategias de venta y publicidad. 2. Diseño de promociones. 3. Verificar el sistema de despacho del producto. 4. Recepción de cierres diarios de caja.
Requisitos del trabajo:	<ol style="list-style-type: none"> 1. Egresados en Contabilidad, Marketing y carreras afines. 2. Experiencia mínima de un año 3. Edad mínima de 22 años 4. Capacidad para trabajar bajo presión.

Fuente: Investigación de campo 2013

Elaborado por: Los autores

CUADRO Nº 90: PERFIL DEL CARGO DE VENDEDOR

Cargo:	VENDEDOR
División:	Distribución y ventas
Misión del puesto:	Distribución y ventas del producto
Funciones:	<ol style="list-style-type: none"> 1. Recepción de pedidos de clientes 2. Tramitación de los pedidos en caja y bodega 3. Reporte diario de ventas y cobranzas. 4. Captación de nuevos clientes.
Requisitos del trabajo:	<ol style="list-style-type: none"> 1. Egresados en mercadotecnia 2. Experiencia mínima de un año 3. Edad mínima de 22 años 4. Capacidad para trabajar bajo presión. 5. Contar con licencia de conducir.

Fuente: Investigación de campo 2013

Elaborado por: Los autores

CUADRO Nº 91: PERFIL DEL CARGO DE CAJERO

Cargo:	CAJERO
División:	Distribución y ventas
Misión del puesto:	Recepción y custodia de valores
Funciones:	<ol style="list-style-type: none"> 1. Recepción de valores por ventas. 2. Cierre diario de caja. 3. Facturación. 4. Elaboración y entrega de Retenciones. 5. Mantenimiento adecuado de documentación.
Requisitos del trabajo:	<ol style="list-style-type: none"> 1. Egresados en Contabilidad, Administración y carreras afines. 2. Experiencia mínima de un año 3. Edad mínima de 22 años 4. Capacidad para trabajar bajo presión. 5. Manejo de paquetes contables.

--	--

Fuente: Investigación de campo 2013
Elaborado por: Los autores

6.4. MARCO LEGAL

6.4.1. Razón social

CRISTAL-ARTE CIA LTDA.

6.4.2. Figura Jurídica

Empresas de responsabilidad limitada.

6.4.3. Representante Legal

El representante legal será elegido de acuerdo al capital aportado.

6.4.4. Permisos de funcionamiento

De acuerdo a la legislación vigente tanto a nivel local como nacional, los requisitos para que la microempresa empiece sus labores son los siguientes: El Registro único de contribuyentes (RUC), Patente Municipal, y el respectivo permiso de funcionamiento de las entidades correspondientes.

REQUISITOS PARA OBTENER EL REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES

- a)** Cédula del representante legal
- b)** Copia del certificado de votación
- c)** Recibo del pago de agua, luz o teléfono

REQUISITOS PARA OBTENER LA PATENTE MUNICIPAL POR PRIMERA VEZ

- a)** Copia de la cédula y certificado de votación
- b)** Nombre (Apellidos y nombres) del dueño del predio donde funciona la actividad económica
- c)** Copia del RUC
- d)** Declaración juramentada de inicio de actividades

- e) Escritura de compra-venta
- f) Copia de cédula de identidad del representante legal
- g) Inspección

CAPÍTULO VII

7. IMPACTOS DEL PROYECTO

7.1. EVALUACIÓN DE LOS IMPACTOS

Indiferente	0
Bajo	1
Medio	2
Alto.	3

7.1.1. Impacto Socioeconómico

CUADRO N° 92: IMPACTO SOCIOECONOMICO

INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3
1.- Generación de empleo							X
2.- Estabilidad familiar							X
3.- Seguridad social.						X	
4.-Trabajo estable,							X
5.-Estabilidad laboral.							X
Total						2	12
Sumatoria 14/5							
Promedio 2.80							

Elaborado por: Los autores

El resultado del impacto socioeconómico es positivo, lo que permite decir que el proyecto en cuanto a lo que tiene que ver con generación de empleo, estabilidad laboral entre otros, por lo que la aceptación del proyecto por parte de la comunidad es positivo y más aún cuando este puede mejorar su calidad de vida.

La propuesta del proyecto generará un movimiento económico interno y externo que beneficie principalmente a la población participante del proyecto a través de la creación de fuentes de empleo permanente tanto para los productores y comerciantes, como para quienes laboran en la planta de procesamiento artesanal para de esta manera permitirles a las familias que intervienen en dicho proyecto solucionar problemas económicos primordiales.

1. Análisis de indicadores

a) Generación de empleo:

Con el desarrollo de este proyecto se generarán fuentes de empleo provisionales en lo que tiene que ver a la construcción de la planta y puestos fijos de trabajo para quienes sean contratados para laborar como parte de la nómina de la microempresa.

b) Estabilidad familiar:

Con la generación de fuentes de empleo muchas familias podrán mejorar su nivel de vida, su capacidad adquisitiva se elevará y podrán atender

problemas económicos que antes no podían solucionar por falta de dinero, la estabilidad emocional de los miembros de la familia mejorará reduciendo las peleas y la separación familiar por problemas económicos.

c) Seguridad social:

El proyecto brindara seguridad económica, emocional, alimentaria, educativa en otras palabras seguridad social al darles a sus empleados todas las garantías que exige la ley para que el trabajador pueda desempeñar su labor de la manera correcta sin presiones más que las de su trabajo.

d) Estabilidad laboral:

El proyecto asegurará a cada uno de sus empleados estabilidad laboral misma que se reconocerá legalmente a través de la firma de contratos notariados y debidamente legalizados.

7.1.2. Impacto Empresarial

CUADRO N° 93: IMPACTO EMPRESARIAL

INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3
1.- Emprendimiento.							X
2.- Liderazgo.					X		
3.- Imagen corporativa.						X	
4.- Productividad.						X	
5.- Competitividad.							X
6.- Gestión.							X
Total					1	4	9
Sumatoria 14/6							
Promedio 2.33							

Elaborado por: Los autores

El resultado del impacto empresarial es medianamente positivo, debido a la existencia de varias empresas de artesanías bien posicionadas con un trayectoria de muchos años, motivo por la cual la creación de una nueva microempresa no provocaría el impacto que se desearía, pero por ser una microempresa que presenta una nueva propuesta en cuanto a la

fabricación de artesanías, con el tiempo sería reconocido no solo a nivel local sino provincial y nacional.

1. Análisis de indicadores

a) Emprendimiento.

Este proyecto reúne un gran número de características como creatividad, contribución al ambiente, entre otros, pero el de mayor importancia es el emprendimiento que servirá de ejemplo para otras personas y para que se decidan a comenzar con sus propios negocios.

b) Liderazgo:

El desarrollo de este proyecto puede permitir a quienes participan en él ser parte de una de las microempresas que lleguen a posicionar sus productos no solo en mercados locales sino que también en mercados nacionales como las mejores artesanías producidas en la ciudad de Ibarra y más específicamente en la Parroquia de San Antonio. El impacto que se desea generar con este proyecto es que a través de su implementación y posterior desarrollo tratar de unificar a los pequeños artesanos para que formen parte de esta microempresa y que compartan sus conocimientos e incluirlos en nuestros procesos de producción.

c) Imagen corporativa:

La creación de la microempresa pretende generar una nueva imagen corporativa no solo de ella misma sino de todo el sector artesanal de la parroquia, es decir renovar la imagen tradicional que se ha manejado durante años y cambiarla por una imagen más acorde con los cambios sociales y de preferencias que se están produciendo en la actualidad.

d) Productividad:

La microempresa producirá en función de las necesidades de los mercados en los que participará y con las características que posee cada

artículo fabricado el impacto en la manera de producir artesanías será evidente manejado en función de lo novedoso de la materia prima utilizada.

e) Competitividad:

Dentro de un mercado tan cerrado como el de la producción de artesanías el impacto que se produce al incorporar un nuevo negocio es considerable y más aún cuando la localidad en donde se ubicará la microempresa no es muy grande, el proyecto representa un nuevo competidor más en el mercado.

f) Gestión:

En los primeros meses de vida del proyecto la gestión que se realice con los posibles compradores puede determinar el éxito del proyecto por lo que este indicador es muy importante más aun cuando se pueden producir problemas y para solucionarlo tal vez se necesite de la realización de convenios con otros negocios afines al nuestro.

7.1.3. Impacto Ambiental

CUADRO N° 94: IMPACTO AMBIENTAL

INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3
1.- Contaminación visual					X		
2.- Manejo de desechos y reciclaje						X	
3.- Disminución de la polución					X		
Total					2	2	
Sumatoria	4/3						
Promedio	1.33						

Elaborado por: Los autores

El resultado del impacto ambiental es igual a +1 lo que quiere decir que el desarrollo del proyecto tendrá un impacto ambiental bajo.

Una de las características que tiene el proyecto es la contribución a la reducción de la contaminación del medio ambiente por desechos de

vidrio, ya que este es el principal material a utilizar para la producción de las artesanías.

1. Análisis de indicadores

a) Contaminación visual:

En cuanto se refiere a la a la contaminación visual el impacto es realmente bajo ya que la fábrica se encuentra en un sector alejado del centro de la parroquia y la planta de comercialización no contará con rótulos de gran tamaño ni tampoco con grandes luminarias.

b) Desechos tóxicos y reciclaje.

El carácter del proyecto es de contribución con el medio ambiente por lo que los desechos serán manejados de manera adecuada para lo cual se desearán planes de manejo de desechos para ser aplicados dentro de las instalaciones de la planta de producción.

7.1.4. Impacto General

CUADRO N° 95: IMPACTO GENERAL

INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3
IMPACTO SOCIO ECONOMICO							X
IMPACTO EMPRESARIAL						X	
IMPACTO AMBIENTAL					X		
Total					1	2	3
Sumatoria	6/3						
Promedio	2						

Elaborado por: Los autores

La implementación del proyecto muestra un impacto positivo sobre factores importantes que afectan el modo de vivir de los habitantes de la localidad, permitiendo poder aprovechar recursos que la parroquia ofrece sin llegar a abusar de ellos.

El factor positivo de la evaluación de los impactos permite visualizar ventajas aprovechables que pueden permitir al proyecto solucionar problemas que puedan surgir y resolverlos de manera inmediata por ejemplo la falta de personal, este problema se lo podría solucionar acudiendo a instituciones como el colegio “Daniel Reyes” que tiene por objetivo la formación de los jóvenes en el aspecto artístico lo que los convertiría en personal calificado para laborar en la microempresa. Otro aspecto aprovechable es que el lugar donde se ubicará el proyecto es un sitio apartado, podría decirse que es como otra ciudad, por lo que el impacto sobre indicadores como incremento en plazas de trabajo estables, estabilidad familiar, mejores condiciones de vida, entre otros, es significativo, generando una opinión positiva de los habitantes hacia el proyecto.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

En el presente estudio se concluye los siguientes aspectos:

- Según el diagnóstico situacional realizado en el sector donde se implementará el proyecto se determinó que las condiciones físicas cumplen con las necesidades básicas para su desarrollo.
- Muchos de los materiales considerados como desechos pueden ser utilizados como materia prima para la fabricación de otros bienes como los del presente proyecto.

- De acuerdo al estudio de mercado se determinó la existencia demanda insatisfecha, es decir que hay consumidores que no obtienen el artículo deseado.
- La Producción de artesanías en la Parroquia de San Antonio de Ibarra representa una gran oportunidad para crear una empresa de artesanías pero con características diferentes a las ya conocidas.
- De acuerdo a los resultados mostrados por los índices económicos aplicados en el estudio económico como el VAN, TIR, Costo Beneficio, entre otros, los cuales muestran resultados favorables que señalan que el proyecto es viable.
- La organización administrativa de la microempresa que plantea esta investigación es de vital importancia debido a que la tomo de decisiones dependerá de la manera en cómo se encuentran planificadas las actividades de trabajo.
- Al haber realizado el estudio de los impactos que se producirían por causa de la implementación del proyecto se concluyó que los niveles de afectación se encuentran en una escala media, es decir que será necesario realizar actividades que permitan minimizar los impactos negativos del proyecto.

RECOMENDACIONES

Por lo que se recomienda lo siguiente:

- Aprovechar las condiciones físicas del sector donde se ubicará el proyecto con la finalidad de optimizar recurso y reducir costos.
- Aprovechar la creatividad de los artesanos que trabajaran en el proyecto para crear artesanías únicas e irrepetibles, además de tratar siempre de participar en los actos de exposición organizados por las autoridades de la parroquia.

- Es recomendable la realización de convenios estratégicos con representantes y autoridades de la parroquia para colaborar de manera mutua en la creación de campañas de reciclaje que tenga como objetivo principal la recolección del vidrio desechado el cual serviría como materia prima para la elaboración de las artesanías.
- Utilizar en beneficio del proyecto el reconocimiento a nivel nacional que tienen las artesanías que se elaboran en la parroquia para poder promocionar los productos que se fabricaran en la microempresa que se pretende implementar.
- Implementar el proyecto en la parroquia de San Antonio de Ibarra ya que las condiciones financieras y de mercado señalan la viabilidad del proyecto.
- La micro empresa deberá contar con una administración solidad basada en principios establecidos de manera adecuada encaminados a conseguir todos los objetivos que se planteen.
- Para reducir los niveles de impactos negativos que puedan surgir se deberá planificar actividades orientadas a la reducción de efectos nocivos para el medio ambiente y la población de la localidad.

BIBLIOGRAFÍA

- ANZOLA, Sérvulo ADMINISTRACIÓN DE PEQUEÑAS EMPRESAS, 2da. Edición.
- BRICEÑO, Pedro; ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE PROYECTOS; Santiago de Chile 2008
- BRAVO V., Mercedes; CONTABILIDAD GENERAL; Editorial U.C.E.; Quito 2011
- CLEMENTS, James; ADMINISTRACIÓN EXITOSA DE PROYECTOS; Editorial THOMSON; México D.F. 2007
- CONSTITUCIÓN POLÍTICA DEL ECUADOR

- GUÍA PARA EL DISEÑO DEL PLAN DE TRABAJO DE GRADO, Editorial Universitaria, (2005)
- JÁCOME V., Walter; BASES TEÓRICAS Y PRACTICAS PARA EL DISEÑO DE PROYECTOS PRODUCTIVOS Y DE INVERSIÓN, Editorial Universitaria, (2005).
- MIRANDA, Juan; IDENTIFICACIÓN Y FORMULACIÓN DE PROYECTOS, Editorial MM, Cuarta Edición, (2007).
- MONTAÑO, Francisco; MERCADOTECNIA; Editorial Trillas; 2005
- MONTEROS E., Edgar; MANUAL DE GESTIÓN MICROEMPRESARIAL; Editorial Universitaria; 2005
- PLAN DE DESARROLLO ESTRATÉGICO DE LA PARROQUIA DE SAN ANTONIO- CANTÓN IBARRA; JUNTA PARROQUIAL EQUIPO TÉCNICO INTERINSTITUCIONAL; 2009
- PHILIP, Kotler; FUNDAMENTOS DE MERCADOTECNIA; 2008
- SARMIENTO R., Rubén; CONTABILIDAD GENERAL; Cuenca 2008
- ZAPATA, Sánchez Pedro; CONTABILIDAD GENERAL; Editorial MCGRAW HILL; Bogotá 2010

LINCOGRAFÍA

- <http://mx.answers.yahoo.com/question/index?qid=20070330101027AAZbUN>
- <http://tutorial-administracion.blogspot.com/2009/02/14-definicion-de-empresa-y-su.html>.
- <http://www.harteforjada.com/herreria/pages/links.html#definicion>
- http://agora.ya.com/rumcp/artesantias_y_artesanos.htm
- <http://www.camaracaceres.es/actividades/publicaciones/libros/completos/8/contenidos/objeto.htm#Artesano>
- <http://www.artedehoy.com/html/revista/oficios/vidrioartistico.html>

- "Artesanía." *Microsoft® Encarta®* 2006 [CD]. Microsoft Corporation, 2005.
- "Reciclado." *Microsoft® Encarta®* 2006 [CD]. Microsoft Corporation, 2005.
- www.ecologismo.com/tipos-de-reciclaaj; (2009)

ANEXOS

ANEXO N°1: ENCUESTA APLICADA A LOS ARTESANOS
UNIVERSIDAD TÉCNICA DELNORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
ENCUESTA DIRIGIDA A ARTESANOS DE LA PARROQUIA DE SAN ANTONIO DE
IBARRA

La presente encuesta tiene como finalidad el recabar información que permita evaluar el grado de conocimiento de los artesanos de la parroquia de San Antonio sobre las artesanías de vidrio.

Instrucciones:

- Sírvase leer detenidamente todas preguntas de la encuesta y marque con una X la respuesta que considere correcta.
- Elija una sola respuesta en cada pregunta.

DATOS TECNICOS:

Género: M..... F.....

Instrucción: Primaria (); Secundaria (); Superior (); Ninguna ()

¿En que rango de edad se encuentra usted?

De 20 a 30 años (); de 31 a 40 años (); más de 41 ()

CUESTIONARIO

1. Su actividad artesanal es la elaboración de:

Muebles (); utilitarios (); puertas (); adornos (); artesanías artísticas ()

2. ¿Qué tipo de materia prima utiliza para elaborar sus artesanías?

Madera (); Metal (); Plástico (); Piedra (); Otro () ¿Cuál?.....

3. ¿Cuánto conoce usted de las artesanías producidas en vidrio reciclado?

Mucho (); Poco (); Nada ()

4. ¿Cuál de las siguientes técnicas de fabricación de artesanías en vidrio conoce usted?

El vidrio soplado (); Vidrio a soplete o candilón (); El fundido, moldeado de la pasta de vidrio (); El vidrio plano (); La talla, el dorado, el esmaltado, las grisallas (); Ninguno ()

5. El capital utilizado para crear su microempresa es:

Propio (); Financiado ()

6. ¿Ha recibido algún tipo de apoyo por parte del Gobierno?

Facilidad en acceso a créditos bancarios (); Beneficios Tributarios (); Organización de evento promocionales (); Otros () ¿Cuál?..... Ninguno ()

7. ¿De acuerdo a que establece el precio de las artesanías?

Costo de materiales (); Precio de mercado (); Unidades adquirida por el cliente ()

8. ¿Cómo determina la cantidad de materia prima a utilizar?

Aplicación de una técnica (); Basado en la Experiencia ()

9. ¿Estaría dispuesto a producir y comercializar artesanías de vidrio reciclado?

Sí (); No ()

10. ¿Estaría de acuerdo en que se cree una microempresa de producción y comercialización de artesanías de vidrio reciclado?

De acuerdo (); Muy de acuerdo (); Desacuerdo ()

ANEXO Nº 2: ENCUESTA APLICADA A LOS DEMANDANTES
UNIVERSIDAD TÉCNICA DELNORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

ENCUESTA DIRIGIDA A LOS CONSUMIDORES

La presente encuesta tiene como finalidad el recabar información que permita evaluar el grado de aceptación que tendría las artesanías de vidrio reciclado.

Instrucciones:

- Sírvase leer detenidamente todas preguntas de la encuesta y marque con una X la respuesta que considere correcta.
- Elija una sola respuesta en cada pregunta.

DATOS TECNICOS:

Género: M..... F.....

Lugar de procedencia: Turista Extranjero (); Turista Nacional ()

CUESTIONARIO

1. ¿Cada qué tiempo adquiere algún tipo de artículo elaborado artesanalmente?

Cada mes (); Cada trimestre (); Cada seis meses (); Cada año ()

2. ¿Estaría dispuesto a comprar artesanías producidas en vidrio reciclado?

Muy dispuesto (); Indispuesto ()

3. ¿Cuántas artesanías fabricadas en vidrio reciclado considera usted que podría adquirir en el lapso de un año?

1 Artesanía al año (); 2 Artesanías al año (); 3 Artesanías al año (); Más de 3 Artesanías al año ()

4. ¿Cuál es el precio de las artesanías que más vende?

De \$10,00 a \$50,00 dólares (); De \$16,00 a \$20,00 dólares (); De \$21,00 a \$25,00 dólares (); Más de \$26,00 dólares

5. ¿Conoce usted de algún tipo de artesanía fabricadas con técnicas para dar forma al vidrio?

El vidrio soplado (); Vidrio a soplete o candilón (); El fundido, moldeado de la pasta de vidrio (); El vidrio plano (); La talla, el dorado, el esmaltado, las grisallas (); Ninguno ()

6. ¿Qué aspecto toma en cuenta al comprar una artesanía?

Calidad (); Presentación (); Acabados (); Materiales utilizados (); Precios

7. ¿Qué le parece que la materia prima, es decir el vidrio se obtenga reciclando los desechos de vidrio de la ciudad?

Bueno (); Muy bueno (); Malo

8. Cree usted que los impactos ambientales al crear una microempresa de producción de artesanías en vidrio reciclado serán:

Poco beneficiosos (); Beneficiosos (); Muy Beneficiosos ()

9. ¿Está de acuerdo en que la microempresa se cree en la parroquia de San Antonio de Ibarra?

De acuerdo (); Desacuerdo ()

ANEXO Nº3: ENTREVISTA
UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
ENTREVISTA

El objetivo de la presente entrevista es recabar información de fuentes confiables que permitan tener una visión más amplia de la situación de los artesanos de la Parroquia de San Antonio.

Involucrados:

Entrevistador:.....

Entrevistado:.....

CUESTIONARIO

1. ¿Cuánto cree usted que se ha desarrollado la actividad artesanal en la Parroquia?
2. ¿Existe algún tipo de foro donde los artesanos de la parroquia puedan exponer sus trabajos?
3. ¿Considera usted que en los últimos diez años la actividad artesana de la parroquia ha disminuido?
4. ¿La actividad artesanal contribuye de alguna manera a la protección del medio ambiente?
5. ¿Cuál es la posición de la Junta Parroquial frente a la contaminación ambiental y visual por los desechos?
6. ¿La Junta Parroquial como parte de las Autoridades gubernamentales participan de manera activa desarrollando algún tipo de evento que permita ayudar a los pequeños artesanos?
7. ¿La Junta Parroquial ha organizado a la población para diseñar planes de contingencia ante una emergencia sanitaria?
8. ¿La Junta Parroquial ha organizado charlas o promocionado cursos de capacitación a los artesanos de la localidad?
9. ¿Qué tan de acuerdo estaría usted con que se utilice como materia prima materiales reciclados para elaborar artesanías?
10. ¿Conoce usted alguna técnica para fabricar artesanías de vidrio?
11. ¿Conoce usted de algún artesano de la parroquia que haya trabajado utilizando el vidrio como materia prima para sus artesanías?

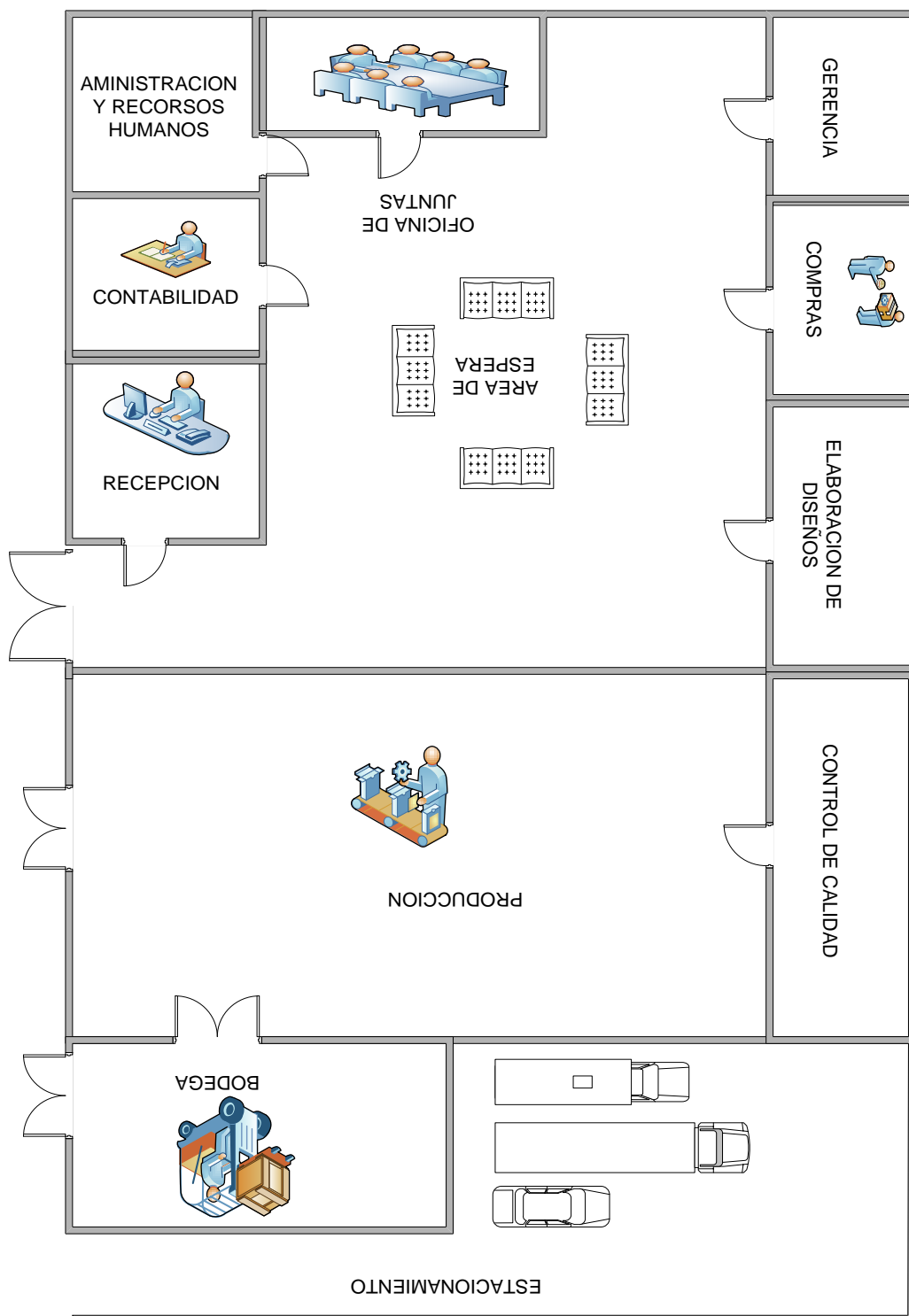
ENTREVISTADOR

ENTREVISTADO

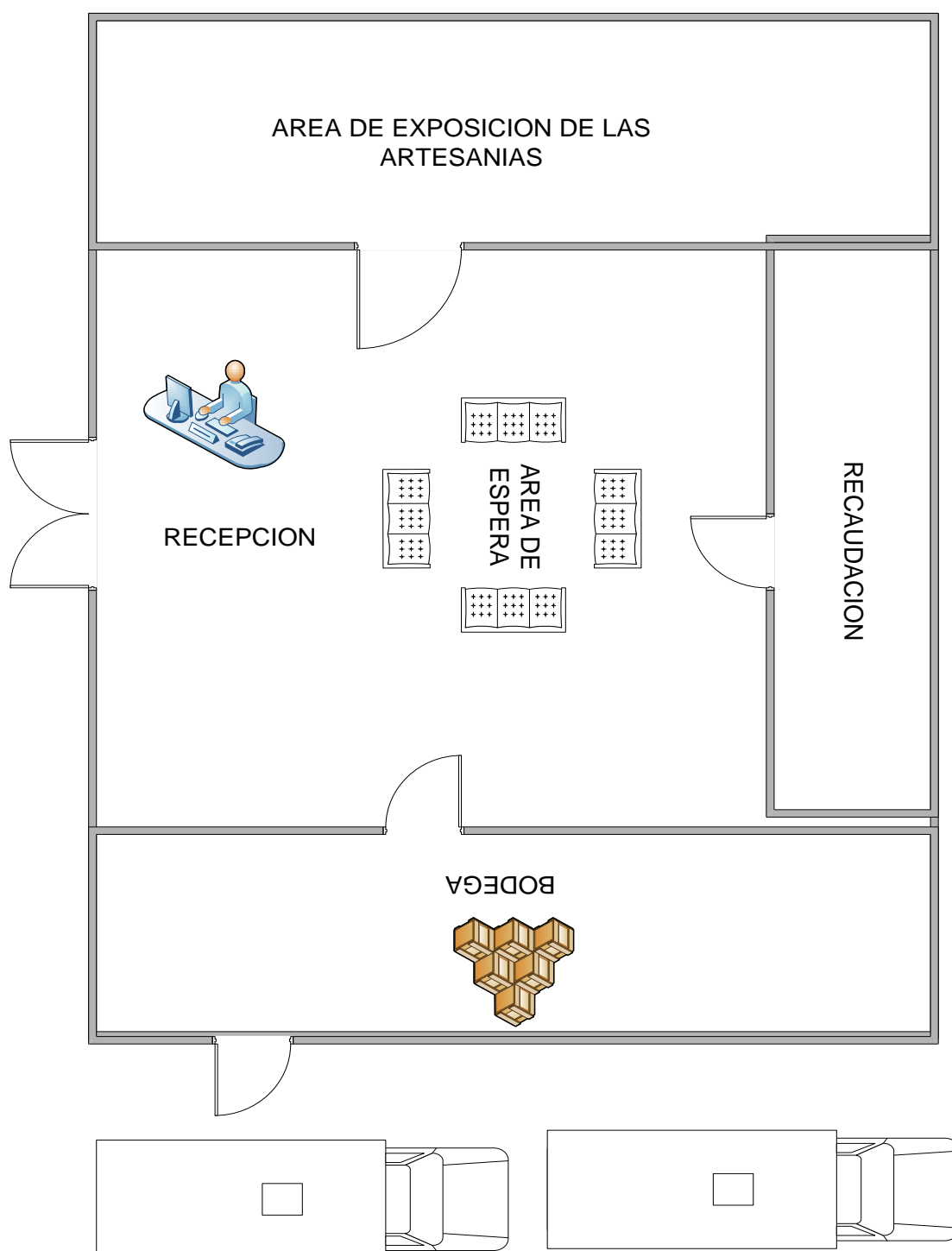
.....

.....

ANEXO Nº 4: DISTRIBUCION DE LA PLANTA DE PRODUCCIÓN



ANEXO Nº 5: DISTRIBUCION DE LA PLANTA DE COMERCIALIZACIÓN



ANEXO N°6: HERRAMIENTAS UTILIZADAS EN LA FABRICACION DE ARTESANIAS EN VIDRIO

1. MOLDES



2. CAÑAS PARA VIDRIO SOPLADO



3. HORNOS PARA FUNDIR VIDRIO



4. PRODUCTOS TERMINADOS





